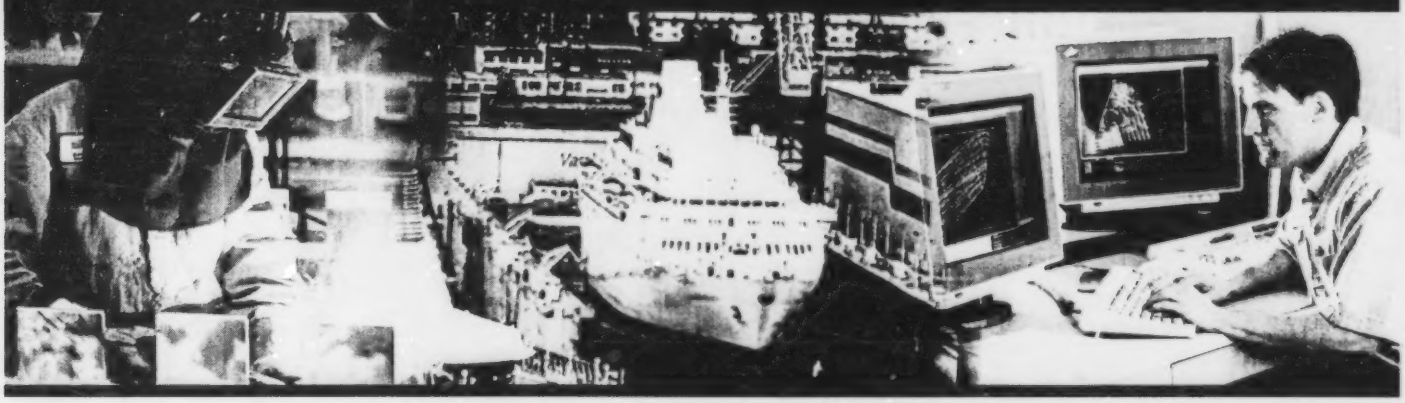
Government of Canada / Gouvernement du Canada

A New Policy Framework for the Canadian Shipbuilding and Industrial Marine Industry



Focusing on Opportunities

2001

101-06712/

A New Policy Framework for the Canadian Shipbuilding and Industrial Marine Industry

Focusing on Opportunities

2001

This publication is also available electronically on the
World Wide Web at the following address:
http://strategis.ic.gc.ca/shipbuilding

This publication can be made available in alternative formats
for persons with disabilities upon request.

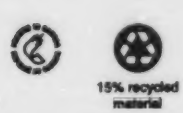
For additional copies of this publication, please contact:

Information Distribution Centre
Communications Branch
Industry Canada
Room 268D, West Tower
235 Queen Street
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 947-7466
Fax: (613) 954-6436
E-mail: publications@ic.gc.ca

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada), 2001

Cat. No. C2-587/2001
ISBN 0-662-65920-1
535158



MINISTER'S MESSAGE

In October 2000, at the National Shipbuilding Forum in St. John's, Newfoundland, the shipbuilding community clearly expressed a desire for actions to address the problems of the industry. Problems stemming from a lack of investment and innovation, business practices that hurt productivity, lack of financing support, and the limits of the federal procurement budget.

They identified a second and very substantial set of problems, born of the unique and difficult international competitive environment. In global and domestic markets, Canada's shipbuilders systematically encounter competitors benefiting from production subsidies, generous financing, market protection, state ownership and, in Canada's largest potential market, the United States, the *Jones Act* excludes them from large parts of the commercial market.

These business factors are difficult for a country with a proud shipbuilding tradition. That is why I launched a new process, the National Shipbuilding and Industrial Marine Partnership Project. I mandated the four co-Chairs to take an independent, fresh look at the opportunities and the challenges.

I asked them to do two things: first, to conduct a national, comprehensive consultation that was supported, but not directed, by government. Second, I wanted proposals that would be reasonable and workable. I was explicit with the co-Chairs, from the beginning and throughout the process, that I was not interested in production subsidies or in increasing protection for the industry. Our focus had to be on innovation, investment and opportunity.

This places the premium on working within existing policies and programs of the government. It includes our current policy support for shipbuilding, to see if its measures are effective. It includes the need for all stakeholders — not just the federal government — to come to the table. It has to include measures by the industry itself — the owners and the workers — to address their own competitive forces and become more focused on market opportunities.

Those were my expectations for the Partnership Project. What came back — after several public roundtables, discussions with dozens of interested parties, as well as written and oral submissions — were thirty-six recommendations that were presented to the government on April 5, 2001.

I said at the time that we would give serious consideration to each and every recommendation. Our test would be whether the proposals were reasonable, workable and affordable. I said we would accept what we could; modify them if

appropriate, add other measures if warranted, and reject some if necessary and give the reasons why.

In this report, the government is unveiling a new shipbuilding and industrial marine policy framework. This policy focuses on opportunity, growth and innovation in niche markets where Canada can compete. It recognizes the value of marine transportation as an important industrial infrastructure, with environmental as well as economic benefits. And it focuses on partnerships, as it is only by working together that we can succeed.

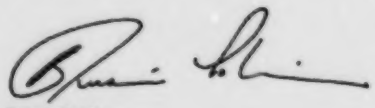
We have worked hard to develop a policy that is positive and that balances the interests of all the parties: shipbuilders and their workers, ship operators and their customers, policies that apply to other industrial sectors and, of course, financial considerations. While the need for balance might not fully please some interests, the result is a future-oriented policy providing new opportunity to the industry. With this policy, we are raising the shipbuilding and industrial marine industry to a new level within government. It is realistic, it is market-oriented, and it is fair.

The starting point is the current shipbuilding policy, which includes a 25 percent tariff for several classes of vessels, accelerated tax write-offs for owner–operators; and a Buy Canada policy for competitive federal procurements. On this last point, we have not concluded our deliberations; we will study the task force recommendations and federal procurement plans in more detail before concluding.

This new policy comprises some two dozen measures focused on the commercial market, falling into five categories: capturing domestic opportunities, looking globally, innovation as key to competitiveness, financing and stronger partnerships. These measures are outlined in more detail in this report. It also includes a response to each of the Partnership's recommendations.

This is the policy framework that the government is putting in place. We expect it to be effective, and we will reassess it in five years. We will work aggressively to implement it quickly. It will give the industry, and our partners, a viable set of federal policies that are positive, forward-looking and balanced.

I want to take this opportunity to thank the many individuals and organizations who have voluntarily contributed to this work. Particularly, I want to express the gratitude of the government for the work of the Partnership co-Chairs: Les Holloway, Peter Woodward, Peter Cairns and Philippe Tremblay, who gave immensely and voluntarily of their own time. They have literally gone coast-to-coast to reach out to industry stakeholders. It is through these collective efforts that we were presented a tool kit for developing a new policy in a relatively short time. It is now up to all stakeholders to make it work.



Brian Tobin
Minister of Industry

Contents

Industry Overview	**1**
The Partnership Project	**3**
The Challenges and the Opportunities	**5**
A New Shipbuilding and Industrial Marine Policy Framework	**13**
Annex A: Federal Responses to Partnership Recommendations	**15**
Annex B: Industry Snapshot	**29**

INDUSTRY OVERVIEW

The Canadian shipbuilding and industrial marine industry is diversified in its product and market focus. It includes firms with specialized capabilities in manufacturing and repairing ships, building oil and gas rigs, and supplying related equipment, technologies and services.

The Canadian shipbuilding and repair industry consists of shipyards located in several parts of Canada, capable of building a wide range of vessels of up to 85 000 deadweight tons (DWT). The shipbuilding and repair industry is in a strategic position to capture upcoming opportunities. Canadian shipyards have built ferries, fishing vessels, offshore supply vessels, lakers, cargo ships and offshore drilling platforms. They have designed and produced sophisticated naval ships and icebreakers. They are successfully building luxury yachts for the world market and have carved out a niche in ship repair and overhaul. To do so, they have had to innovate, invest in modern technology and manufacturing processes and now produce high-quality products for sophisticated buyers, competitively and on time.

As the shipbuilding and industrial marine industry moves toward higher value and more sophisticated segments of the market, the quality of the equipment that goes into a new vessel is increasingly important. Offshore oil platforms require tremendous technological resources and expertise for their conceptual design, construction and operation. They are part of complex, high-tech and high-value-added projects involving all segments of the industry. As a result, the shipbuilding and industrial marine industry generates a considerable demand for electronic navigational devices, communication equipment, radar and sonar, marine robotics, sub-sea vehicles, imaging equipment and marine applications programming. The equipment manufacturers are an integral and essential part of the industrial marine sector and ensure its competitiveness.

Annex B provides a statistical overview of the shipbuilding and repair industry.

A diversified industry with facilities in many parts of Canada

Canadian shipyards develop value-added goods and services, including for the offshore

The Partnership Project

On October 20, 2000, the Minister of Industry established an industry-led National Shipbuilding and Industrial Marine Partnership Project. An industry–labour Project Committee, consisting of four industry–labour co-Chairs, was tasked with consulting widely with industry stakeholders across Canada to develop reasonable and workable measures to improve the competitiveness of Canada's shipbuilding and industrial marine industry and to capture opportunities for growth.

The Committee conducted public consultations across Canada. A large number of people attended the sessions, and close to 80 presentations or submissions were made.

On April 5, 2001, the Committee released its report titled "Breaking Through: The Canadian Shipbuilding Industry." The report detailed the capabilities of the Canadian shipyards, future prospects for these yards, and the domestic and international issues affecting the industry's future. It highlighted the growing opportunities from the projected growth in the offshore oil and gas fields. These are projects that also draw on the facilities and skills of the shipbuilding industry. The report included 36 recommendations for consideration by all stakeholders: the federal government, provincial governments, business and labour. The recommendations reflect the concerns and proposals of industry stakeholders including shipyards, organized labour, associations, marine shippers, and provincial and municipal governments.

Many of the recommendations were directed to the federal government. As the report noted, many federal departments and agencies are responsible for policies and programs with a direct impact on the shipbuilding and industrial marine industry. The following sections discuss the federal government's perspective on the issues raised, and outline a new shipbuilding and industrial marine policy framework.

The National Partnership Project committee consulted stakeholders across Canada

THE CHALLENGES AND THE OPPORTUNITIES

This section of the report provides an overview of the challenges and opportunities facing this industry in five key areas:

- capturing domestic opportunities
- looking globally
- innovation as key to competitiveness
- financing
- stronger partnerships.

The policy elements being put in place by the government to support each area are outlined below, together with an explanation of how they respond to the challenges identified by the industry as reflected in the Partnership Project report.

Capturing Domestic Opportunities

There are a number of markets in Canada and abroad that can provide significant opportunities for the Canadian shipbuilding and industrial marine industry. Examples include the replacement and modernization of the Great Lakes fleet, select export opportunities, the repair market for cruise ships, and the growing global need for floating industrial plants and power generation capability. The industry has also identified a potential requirement to replace Canadian fishing vessels if the Fishing Vessel Replacement regulations were to change. All these provide opportunities that the industry can actively explore.

Significant growth opportunities exist in niche markets and the offshore

Canada's offshore oil and gas industry, which has grown considerably since early exploration activities began off the coasts of Newfoundland and Nova Scotia in the 1960s, is generating an increasing demand for vessels of all types, for equipment related to both exploration and development and for services.

The offshore offers significant new future demand. By 2012, seven or eight projects are expected to be in operation in Atlantic Canada, and oil and gas production is expected to be about 300 000 barrels of oil per day. Some industry estimates are higher at approximately 500 000 barrels of oil per day — equivalent to 40 percent of Canada's current light crude oil production. Only two

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

projects — the Hibernia oil project off Newfoundland and the Sable Island natural gas project off Nova Scotia — are now in the production phase.

Off Newfoundland, the Terra Nova oil field is expected to begin production in early 2002, and the White Rose oil field is expected to begin production in 2004. These projects will likely use floating production storage and offloading (FPSO) systems for recovering crude oil. Additional projects are under consideration, and some in the industry predict that a new oil project will come on stream every two or three years. Fabrication and installation of modules and components for FPSO systems are expected to continue to provide opportunities for Canadian companies.

To capture the benefits of all this activity, the industry will have to aggressively market its current capabilities. It will also have to increase its capability to produce the type of equipment that is required by either developing the required technologies or acquiring them through arrangements with suppliers in other countries. The government will facilitate access to existing technology support measures to assist the industry to develop new capabilities and will work in partnership with the provinces, the energy sector and other stakeholders to increase industrial benefits from the offshore. It will also actively work with the industry to pursue complementary international investment and partnerships to expand Canadian industrial capability in this area.

Government procurement is viewed as a major opportunity by the industry. The Buy Canada policy ensures that the benefits of federal procurement of vessels and repairs flow to Canadian industry on a competitive basis. Repairs and overhauls have and will continue to provide a steady stream of work to Canadian yards.

Federal procurement of new vessels has been a mainstay of several yards in the past but those vessels are now completed. The Committee recommended that the government eliminate the peaks and valleys of procurement to provide a steady stream of work to the yards. Procurement is an important but complex issue and will be further considered by the government in the context of the Committee's recommendations.

Capturing Domestic Opportunities — Policy Elements

Increase efforts to secure Canadian industrial benefits from the development of offshore oil and gas, in partnership with the industry, provinces and other stakeholders.

Promote complementary investment in oil and gas technologies to strengthen Canadian capability to respond to offshore opportunities.

Review need to maintain the current restriction on fishing vessel length as part of the Atlantic Fisheries Policy Review, by the end of 2001.

Maintain the current Buy Canada policy on a competitive basis and review federal procurement prospects in more detail.

projects — the Hibernia oil project off Newfoundland and the Sable Island natural gas project off Nova Scotia — are now in the production phase.

Off Newfoundland, the Terra Nova oil field is expected to begin production in early 2002, and the White Rose oil field is expected to begin production in 2004. These projects will likely use floating production storage and offloading (FPSO) systems for recovering crude oil. Additional projects are under consideration, and some in the industry predict that a new oil project will come on stream every two or three years. Fabrication and installation of modules and components for FPSO systems are expected to continue to provide opportunities for Canadian companies.

To capture the benefits of all this activity, the industry will have to aggressively market its current capabilities. It will also have to increase its capability to produce the type of equipment that is required by either developing the required technologies or acquiring them through arrangements with suppliers in other countries. The government will facilitate access to existing technology support measures to assist the industry to develop new capabilities and will work in partnership with the provinces, the energy sector and other stakeholders to increase industrial benefits from the offshore. It will also actively work with the industry to pursue complementary international investment and partnerships to expand Canadian industrial capability in this area.

Government procurement is viewed as a major opportunity by the industry. The Buy Canada policy ensures that the benefits of federal procurement of vessels and repairs flow to Canadian industry on a competitive basis. Repairs and overhauls have and will continue to provide a steady stream of work to Canadian yards.

Federal procurement of new vessels has been a mainstay of several yards in the past but those vessels are now completed. The Committee recommended that the government eliminate the peaks and valleys of procurement to provide a steady stream of work to the yards. Procurement is an important but complex issue and will be further considered by the government in the context of the Committee's recommendations.

Capturing Domestic Opportunities — Policy Elements

Increase efforts to secure Canadian industrial benefits from the development of offshore oil and gas, in partnership with the industry, provinces and other stakeholders.

Promote complementary investment in oil and gas technologies to strengthen Canadian capability to respond to offshore opportunities.

Review need to maintain the current restriction on fishing vessel length as part of the Atlantic Fisheries Policy Review, by the end of 2001.

Maintain the current Buy Canada policy on a competitive basis and review federal procurement prospects in more detail.

Looking Globally

Although the global market is highly competitive, there are opportunities that the industry can pursue. In fact, Canadian yards have succeeded in capturing export business in various niches such as tugs and patrol vessels.

Canadian yards have captured niche export market opportunities

The government is prepared to work with the industry to pursue additional export opportunities. Under the auspices of Team Canada Inc, the government will take a proactive approach by bringing the stakeholders in the shipbuilding and industrial marine industry together to develop an international trade promotion strategy. This approach is taken in other key industrial sectors. Activities and analyses could focus on the development of targeted market strategies, production of industry capability information, better use of trade promotion instruments, and participation in fairs and missions.

Canada currently applies a 25 percent Most-Favoured-Nation (MFN) unbound tariff on most non-NAFTA imported vessels, which provides the Canadian shipbuilding industry with protection from imported foreign vessels, many of which benefit from extensive government support. The main exception to this rate are fishing vessels over 30.5 metres, which do not have any duty applied when they are imported into Canada. Canada encounters and will continue to encounter pressure to reduce or eliminate vessel tariffs in the context of international trade negotiations. The government will not, as proposed, raise shipbuilding tariffs. This would have negative impacts on producers and consumers and would run counter to existing international trade obligations. However, any reduction of the tariff would not be undertaken until the government is satisfied that the impact of distortive foreign trade practices on the domestic industry is addressed.

Foreign vessels or floating equipment may be imported temporarily at a reduced rate of duty in situations where Canadian vessels are not available for particular coasting activities. Each request for duty relief is reviewed with key stakeholders and their comments are taken into account in the final decision. Even though very few imported vessels stay in Canada for a significant length of time, there is a perception that a large number of vessels are imported and stay in Canada for an extended period without paying any duty. To address this concern, the government will introduce new procedures for vessels that use the temporary provisions on a repeated basis. This will ensure that the temporary importation procedures are not abused.

A variety of global trade restrictions limit access by Canadian yards to foreign markets

Global trade in this sector is distorted by a variety of measures including subsidies, border measures and procurement preferences. In the United States for example, the *Jones Act* effectively closes the domestic market to foreign-built vessels.

With respect to subsidies, the government will continue to work within the World Trade Organization (WTO) to seek new disciplines on the use of subsidies to provide a more competitive environment for this and other Canadian industries. Canada will not limit its efforts to the WTO. For example, the government has stepped up Canada's participation in Organization for Economic Cooperation and

Canada will work to reduce global subsidies

Development (OECD) discussions on developments and difficulties in global shipbuilding.

Innovation is key to future competitiveness

Additionally, the government and Export Development Corporation (EDC) will continue to take an active role in shaping the development of international disciplines on export credits to ensure that exporters compete on a level playing field. In negotiations at the OECD on export credits related to the shipbuilding sector, the government is endorsing more flexibility, including floating interest rates and market practices.

Looking Globally — Policy Elements

Promote shipbuilding and industrial marine exports within the framework of Team Canada Inc.

Enhance efforts at the WTO and the OECD to reduce trade-distorting practices.

The government will facilitate access to R&D programs

Continue to consult with the industry during the negotiation of any trade agreements where the inclusion of shipbuilding and industrial marine products is proposed.

Maintain current tariff regime until the government is satisfied that the impact of distortive foreign trade practices on the domestic industry is addressed.

Review all requests for extensions for temporary vessel imports beyond three years.

Innovation as Key to Competitiveness

Innovation is essential to realizing opportunities in the shipbuilding and industrial marine industry as in any industrial sector. An innovative industry is driven by research and development. It requires a highly skilled work force and investments in new technology. The government is prepared to work with this industry to encourage the development of innovative products and processes and to provide appropriate training. A number of federal programs and services support innovation and the government is prepared to help the industry access these. However, the industry has to take the initiative to identify innovative projects and processes that can help capture the opportunities that have been identified.

The following is a brief summary of some of the programs available to industries, including the shipbuilding and industrial marine industry. In each case, the government will take extra steps to work with the industry to facilitate access.

- *Scientific Research and Experimental Development Tax Credit* (SR&ED): The SR&ED tax credit program provides tax credits to businesses that conduct SR&ED in Canada. The Canada Customs and Revenue Agency (CCRA), which administers this program, will establish an industry committee to clarify how the SR&ED can be used to greater effect by the shipbuilding and industrial marine industry. CCRA will also publish an industry-specific SR&ED information bulletin and identify corporate liaison officers.

- *Technology Partnerships Canada* (TPC): TPC contributes to Canada's economic growth by investing

Development (OECD) discussions on developments and difficulties in global shipbuilding.

Innovation is key to future competitiveness

Additionally, the government and Export Development Corporation (EDC) will continue to take an active role in shaping the development of international disciplines on export credits to ensure that exporters compete on a level playing field. In negotiations at the OECD on export credits related to the shipbuilding sector, the government is endorsing more flexibility, including floating interest rates and market practices.

Looking Globally — Policy Elements

Promote shipbuilding and industrial marine exports within the framework of Team Canada Inc.

Enhance efforts at the WTO and the OECD to reduce trade-distorting practices.

Continue to consult with the industry during the negotiation of any trade agreements where the inclusion of shipbuilding and industrial marine products is proposed.

Maintain current tariff regime until the government is satisfied that the impact of distortive foreign trade practices on the domestic industry is addressed.

Review all requests for extensions for temporary vessel imports beyond three years.

Innovation as Key to Competitiveness

Innovation is essential to realizing opportunities in the shipbuilding and industrial marine industry as in any industrial sector. An innovative industry is driven by research and development. It requires a highly skilled work force and investments in new technology. The government is prepared to work with this industry to encourage the development of innovative products and processes and to provide appropriate training. A number of federal programs and services support innovation and the government is prepared to help the industry access these. However, the industry has to take the initiative to identify innovative projects and processes that can help capture the opportunities that have been identified.

The government will facilitate access to R&D programs

The following is a brief summary of some of the programs available to industries, including the shipbuilding and industrial marine industry. In each case, the government will take extra steps to work with the industry to facilitate access.

- *Scientific Research and Experimental Development Tax Credit* (SR&ED): The SR&ED tax credit program provides tax credits to businesses that conduct SR&ED in Canada. The Canada Customs and Revenue Agency (CCRA), which administers this program, will establish an industry committee to clarify how the SR&ED can be used to greater effect by the shipbuilding and industrial marine industry. CCRA will also publish an industry-specific SR&ED information bulletin and identify corporate liaison officers.

- *Technology Partnerships Canada* (TPC): TPC contributes to Canada's economic growth by investing

strategically in research, development and innovation as a risk and reward-sharing partner with industry. To facilitate access by the shipbuilding and industrial marine industry, Industry Canada and the National Research Council will work with industry stakeholders to develop a Technology Road Map, which will identify those technologies that would be eligible for support under TPC. By promoting TPC more actively to the industry, the goal will be to increase investment in a broad range of industrial research and pre-competitive development technologies that will increase competitiveness.

- *The Industrial Research Assistance Program* (IRAP): IRAP, administered by the National Research Council, assists small and medium-sized enterprises through financial contributions of up to 50 percent of eligible costs to a maximum of $350 000. IRAP's network of 260 technical advisors located throughout Canada will work with small and medium-sized firms in this industry to provide expert advice on specific technological issues and facilitate the use of the IRAP.

- *The National Research Council's Institute for Marine Dynamics* (IMD): The Institute for Marine Dynamics, established in St. John's in 1985, is Canada's primary centre for ocean technology research and development. The National Research Council plans to invest further in the IMD to stimulate the growth of an ocean technology cluster. An expanded research program and an industrial incubator will be two elements of this investment. The incubator program will be aimed at retaining young people in Newfoundland.

- *Student Connection Program*: Through its Student Connection Program, Industry Canada is prepared to assist small and medium-sized enterprises to maximize the use of the Internet and to apply information technology to improve competitiveness while allowing students to gain valuable on-the-job work experience. This is an important element of the federal "Connecting Canadians" initiative.

An innovative shipbuilding and industrial marine industry requires a highly skilled work force

An innovative shipbuilding and industrial marine industry also needs a highly skilled work force. Building and maintaining such a work force requires a high degree of cooperation among management, labour, training institutions, the provinces and the federal government.

Training is a critical issue for this industry

The Committee has identified training as a critical issue for this industry to help workers learn how to operate new tools and equipment and to introduce the latest information technologies to the work place. Training in many of these areas is already in place but there is an opportunity to better define the needs and review what is currently being offered to ensure that the needs of workers and industry are being met.

Stakeholders must develop suitable training tools to provide workers with appropriate skills

The federal government, through Human Resources Development Canada, will assist the industry (union, management, associations) in a diagnostic of the human resources situation including an assessment of skills needed and training requirements. This will be accomplished through a human resources sector study. Based on the results of the study, the type of skills and training required will be articulated and a body such as a national sector council could be established to deliver on the recommendations

arrived at through this process. The provinces will play a leading role in both the identification and delivery of training requirements.

Innovation as Key to Competitiveness — Policy Elements

Develop guidelines for the application of Scientific Research and Experimental Development tax credits to the shipbuilding and industrial marine industry.

Facilitate access to Technology Partnerships Canada (TPC) for the development of innovative technologies.

Develop a Technology Road Map to help identify technologies that could be supported by TPC.

Assist small and medium-sized enterprises through the Industrial Research Assistance Program, e.g., to introduce best practices to improve productivity and competitiveness.

Invest in the Institute for Marine Dynamics to support ocean engineering research.

Assist small and medium-sized enterprises to maximize the use of the Internet through the Student Connection Program.

Undertake a human resources sector study and, based on the results, establish a sector council that will assess skill and training requirements and will work with stakeholders to implement the recommendations.

Financing

As with any industry, financing is fundamental to competitiveness in the market, a point recognized in existing tax policy, which provides an accelerated rate of depreciation for purchasers of new Canadian-built vessels. This helps counter the more extensive support offered by competitors. However, the use of this measure is limited to situations where owner–operators of Canadian-built vessels have sufficient taxable income to claim an accelerated capital cost allowance. Its use in leasing transactions, an increasingly popular method of financing sales of ships in global as well as Canadian markets, is limited.

The Committee proposed a modification to the tax regulations that would permit the use of specific tax provisions in situations where Canadian vessels are sold to leasing companies rather than operators. It also had proposals regarding the non-resident withholding tax. The government recognizes that the existing tax measure cannot be used effectively in such situations. However, the proposed solution is inconsistent with broader tax policy considerations.

A new Structured Financing Facility will be introduced

To provide an equivalent benefit to purchasers of Canadian-built ships in such circumstances, including Canadian and foreign buyers/lessees, a new flexible Structured Financing Facility will be introduced as an alternative to the accelerated capital cost allowance provision. This will be a new market-based tool, administered by Industry Canada, that will provide financing that is competitive with that offered by other countries.

Major shipbuilding countries provide export financing to their shipbuilding industry. Many countries provide financing within OECD guidelines but there are some exceptions; for example, the United States, which often exceeds the OECD terms. Export Development Corporation (EDC) has been successfully working with the shipbuilding industry to promote exports. EDC offers direct financing on terms commensurate with OECD guidelines. For transactions that EDC cannot support directly, support can be considered on a case-by-case basis under the Canada Account.

It is important to recognize that export financing is not the only factor that a potential purchaser considers in determining where to purchase a new vessel. Criteria such as price, quality, delivery times, technology, competitiveness and productivity are additional key factors affecting purchasing decisions.

Financing — Policy Elements

Maintain the current accelerated capital cost allowance for purchasers of Canadian-built vessels registered in Canada.

Introduce a Structured Financing Facility, under Industry Canada, to provide competitive financing to purchasers of Canadian-built vessels who cannot utilize the current accelerated capital cost allowance.

Continue to provide competitive, non-concessionary export financing through EDC.

Consider use of the Canada Account for non-concessionary export financing on a case-by-case basis.

The Export Development Corporation is working with the industry to promote exports

Stronger Partnerships

The Committee has made clear that there is a real requirement for a new, ongoing process to encourage regular dialogue among stakeholders and government on the issues and the challenges facing this sector. The government agrees. To encourage such dialogue and thereby continue to work with stakeholders, the Minister of Industry will establish an advisory committee to advise on issues affecting the competitiveness and prospects of the industry, including the impact of the new shipbuilding and industrial marine policy framework. The Minister will also organize an annual forum of key stakeholders.

Stakeholders must work together to deal with the issues and capture the opportunities

arrived at through this process. The provinces will play a leading role in both the identification and delivery of training requirements.

Innovation as Key to Competitiveness — Policy Elements

Develop guidelines for the application of Scientific Research and Experimental Development tax credits to the shipbuilding and industrial marine industry.

Facilitate access to Technology Partnerships Canada (TPC) for the development of innovative technologies.

Develop a Technology Road Map to help identify technologies that could be supported by TPC.

Assist small and medium-sized enterprises through the Industrial Research Assistance Program, e.g., to introduce best practices to improve productivity and competitiveness.

Invest in the Institute for Marine Dynamics to support ocean engineering research.

A new Structured Financing Facility will be introduced

Assist small and medium-sized enterprises to maximize the use of the Internet through the Student Connection Program.

Undertake a human resources sector study and, based on the results, establish a sector council that will assess skill and training requirements and will work with stakeholders to implement the recommendations.

Financing

As with any industry, financing is fundamental to competitiveness in the market, a point recognized in existing tax policy, which provides an accelerated rate of depreciation for purchasers of new Canadian-built vessels. This helps counter the more extensive support offered by competitors. However, the use of this measure is limited to situations where owner–operators of Canadian-built vessels have sufficient taxable income to claim an accelerated capital cost allowance. Its use in leasing transactions, an increasingly popular method of financing sales of ships in global as well as Canadian markets, is limited.

The Committee proposed a modification to the tax regulations that would permit the use of specific tax provisions in situations where Canadian vessels are sold to leasing companies rather than operators. It also had proposals regarding the non-resident withholding tax. The government recognizes that the existing tax measure cannot be used effectively in such situations. However, the proposed solution is inconsistent with broader tax policy considerations.

To provide an equivalent benefit to purchasers of Canadian-built ships in such circumstances, including Canadian and foreign buyers/lessees, a new flexible Structured Financing Facility will be introduced as an alternative to the accelerated capital cost allowance provision. This will be a new market-based tool, administered by Industry Canada, that will provide financing that is competitive with that offered by other countries.

Major shipbuilding countries provide export financing to their shipbuilding industry. Many countries provide financing within OECD guidelines but there are some exceptions; for example, the United States, which often exceeds the OECD terms. Export Development Corporation (EDC) has been successfully working with the shipbuilding industry to promote exports. EDC offers direct financing on terms commensurate with OECD guidelines. For transactions that EDC cannot support directly, support can be considered on a case-by-case basis under the Canada Account.

It is important to recognize that export financing is not the only factor that a potential purchaser considers in determining where to purchase a new vessel. Criteria such as price, quality, delivery times, technology, competitiveness and productivity are additional key factors affecting purchasing decisions.

Financing — Policy Elements

Maintain the current accelerated capital cost allowance for purchasers of Canadian-built vessels registered in Canada.

Introduce a Structured Financing Facility, under Industry Canada, to provide competitive financing to purchasers of Canadian-built vessels who cannot utilize the current accelerated capital cost allowance.

Continue to provide competitive, non-concessionary export financing through EDC.

Consider use of the Canada Account for non-concessionary export financing on a case-by-case basis.

The Export Development Corporation is working with the industry to promote exports

Stronger Partnerships

The Committee has made clear that there is a real requirement for a new, ongoing process to encourage regular dialogue among stakeholders and government on the issues and the challenges facing this sector. The government agrees. To encourage such dialogue and thereby continue to work with stakeholders, the Minister of Industry will establish an advisory committee to advise on issues affecting the competitiveness and prospects of the industry, including the impact of the new shipbuilding and industrial marine policy framework. The Minister will also organize an annual forum of key stakeholders.

Stakeholders must work together to deal with the issues and capture the opportunities

To bolster the government's commitment to working with the industry, Industry Canada will establish a new unit in the department whose mandate will be to work with the shipbuilding and industrial marine industry and other stakeholders on a continuous basis. This organization will work to ensure effective implementation of this policy framework. It will also review the effectiveness of the new federal policy after five years.

Stronger Partnerships — Policy Elements

Establish an industry advisory committee or other consultative process to assist in implementing the new policy framework and continue to advise on issues affecting the competitiveness of the industry.

Minister of Industry to organize annual stakeholders' forum.

Industry Canada to create a new energy and marine organization to work with stakeholders on:

- increasing offshore benefits
- promoting trade and investment
- developing a Technology Road Map
- supporting international discussions at the OECD, WTO, etc.
- providing advice on requests for duty remission
- coordinating the implementation of the new policy framework
- supporting stakeholder consultations
- developing a strong analytical base to support the above initiatives.

Review policy framework in five years.

To bolster the government's commitment to working with the industry, Industry Canada will establish a new unit in the department whose mandate will be to work with the shipbuilding and industrial marine industry and other stakeholders on a continuous basis. This organization will work to ensure effective implementation of this policy framework. It will also review the effectiveness of the new federal policy after five years.

Stronger Partnerships — Policy Elements

Establish an industry advisory committee or other consultative process to assist in implementing the new policy framework and continue to advise on issues affecting the competitiveness of the industry.

Minister of Industry to organize annual stakeholders' forum.

Industry Canada to create a new energy and marine organization to work with stakeholders on:

- increasing offshore benefits
- promoting trade and investment
- developing a Technology Road Map
- supporting international discussions at the OECD, WTO, etc.
- providing advice on requests for duty remission
- coordinating the implementation of the new policy framework
- supporting stakeholder consultations
- developing a strong analytical base to support the above initiatives.

Review policy framework in five years.

A NEW SHIPBUILDING AND INDUSTRIAL MARINE POLICY FRAMEWORK

Capturing Domestic Opportunities — Policy Elements

Increase efforts to secure Canadian industrial benefits from the development of offshore oil and gas, in partnership with the industry, the provinces and other stakeholders.

Promote complementary investment in oil and gas technologies to strengthen Canadian capability to respond to offshore opportunities.

Review need to maintain the current restriction on fishing vessel length as part of the Atlantic Fisheries Policy Review, by the end of 2001.

Maintain the current Buy in Canada policy on a competitive basis and review federal procurement prospects in more detail.

Looking Globally — Policy Elements

Promote shipbuilding and industrial marine exports within the framework of Team Canada Inc.

Enhance efforts at the WTO and the OECD to reduce trade-distorting practices.

Continue to consult with the industry during the negotiation of any trade agreements where the inclusion of shipbuilding and industrial marine products is proposed.

Maintain current tariff regime until the government is satisfied that the impact of distortive foreign trade practices on the domestic industry is addressed.

Review all requests for extensions for temporary vessel imports beyond three years.

Innovation as Key to Competitiveness — Policy Elements

Develop guidelines for the application of Scientific Research and Experimental Development tax credits to the shipbuilding and industrial marine sector.

Facilitate access to Technology Partnerships Canada (TPC) for the development of innovative technologies.

Develop a Technology Road Map to help identify technologies that could be supported by TPC.

Assist small and medium-sized enterprises through the Industrial Research Assistance Program, e.g., to introduce best practices to improve productivity and competitiveness.

Invest in the Institute for Marine Dynamics to support ocean engineering research.

Assist small and medium-sized enterprises to maximize the use of the Internet through the Student Connection Program.

Undertake a human resource sector study and, based on the results, establish a sector council that will assess skill and training requirements and will work with stakeholders to implement the recommendations.

Financing — Policy Elements

Maintain the current accelerated capital cost allowance for purchasers of Canadian-built vessels registered in Canada.

Introduce a Structured Financing Facility, under Industry Canada, to provide competitive financing to purchasers of Canadian-built vessels who cannot utilize the current accelerated capital cost allowance.

Continue to provide competitive, non-concessionary export financing through EDC.

Consider use of the Canada Account for non-concessionary export financing on a case-by-case basis.

Stronger Partnerships — Policy Elements

Establish an industry advisory committee or other consultative process to assist in implementing the new policy framework and continue to advise on issues affecting the competitiveness of the industry.

Minister of Industry to organize annual stakeholders' forum.

Industry Canada to create a new energy and marine organization to work with stakeholders on:

- increasing offshore benefits
- promoting trade and investment
- developing a technology road map
- supporting international discussions at the OECD, WTO, etc.
- providing advice on requests for duty remission
- coordinating the implementation of the new policy framework
- supporting stakeholder consultations
- developing a strong analytical base to support the above initiatives.

Review policy framework in five years.

Annex A:

Federal Responses to Partnership Recommendations

Capturing Domestic Opportunities

Offshore Opportunities

That the Government of Canada, working with the provinces and industry, find ways to optimize Canadian industrial benefits through partnerships with foreign companies that are harvesting Canadian marine and offshore resources.

That the various participants in the industrial marine and shipbuilding sector combine forces and undertake initiatives to clearly demonstrate their capabilities and competitiveness to the oil and gas industry and to provincial and federal government officials.

That industry presents a comprehensive plan to federal and provincial governments as to the role governments can play in optimizing economic benefits to the industry.

Federal Government Comments

A number of mechanisms already exist to evaluate industrial benefits from the offshore. To complement these, Industry Canada will create a new energy and marine organization to work with stakeholders on increasing offshore benefits.

The government will continue to play an active role in ensuring that Canada benefits from development of offshore oil and gas projects by working with the provinces, the boards and other stakeholders. Support to the industry already covers a broad spectrum, from investments in community physical infrastructure to assistance to small and medium-sized enterprises in the supply sector. The government will also work with the shipbuilding and industrial marine industry to showcase its capability to potential customers and will promote international investment and strategic partnerships.

Through the advisory committee and the new organization, industry and government can work together to develop a comprehensive plan to increase economic benefits from the offshore.

Environment

That the provincial and federal governments focus on marine transportation as a more environmentally friendly alternative to other modes of transport.

Federal Government Comments

Marine transportation, as an environmentally friendly mode of transport, can complement Canada's environmental objectives. The marine mode is widely recognized as having environmental benefits in terms of lower emissions and fuel efficiency in many circumstances.

Industry Promotion

That the federal government formally recognize the national strategic importance of the shipbuilding and industrial marine sector.

Capturing Domestic Opportunities

The Canadian shipbuilding and industrial marine industry is recognized by the government as an important contributor to national and regional economies. In addition, a viable and competitive domestic ship maintenance and repair capability is important to Canadian government operational needs. The new policy framework recognizes the importance of the industry and the desirability of working together to focus on the opportunities that have been identified.

Federal Government Comments

That the Department of Fisheries and Oceans (DFO) review the licensing of vessels currently restricted to 19.8 metres (65 feet) to allow them to be replaced or converted to a vessel length of less than 25.9 metres (85 feet).

Vessel Regulation

Vessel replacement is a complex matter that needs to be reviewed in the context of safety, reliability and fisheries management and resource conservation considerations. The Atlantic Fisheries Policy Review, announced by the Minister of Fisheries and Oceans on February 7, 2001, will be completed by the end of 2001. The vessel replacement guidelines will be considered explicitly within that review.

Federal Government Comments

That the Government of Canada re-commit to the policy of procuring, refitting and overhauling in Canada.

That the Government of Canada bring the impact of accrual accounting to bear on long-term vessel planning and management in the federal government as a means to assisting in making cost-effective decisions in vessel acquisition and management over the longer term.

That the Government of Canada eliminates the peaks and valleys of procurement for the Navy and the Coast Guard through more effective forward planning and thereby keeps order books and employment levels more consistent over the longer term.

Procurement

The federal government will continue to procure, repair and refit vessels in Canada subject to operational requirements and the continued existence of a competitive domestic marketplace.

The government will factor the financial information arising from the practice of accrual accounting into its procurement planning and decision-making process. This will provide a better appreciation as to the rate at which assets are being consumed in producing outputs and hence better support long range planning.

Procurement is an important but complex issue and will be reviewed by the government. This review, which will address the Committee's recommendations and related issues, will be completed by the fall of 2001.

Federal Government Comments

GLOBAL SUBSIDIES

That the Government of Canada presses for the elimination of subsidies to the worldwide shipbuilding industry.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

The government continues to seek improved subsidy disciplines in the WTO, and where possible, in other multilateral fora, to provide a more competitive environment for this industry and other industries.

In the short to medium term, Canada is preparing for the next WTO Ministerial Conference in November 2001, at which new multilateral trade negotiations may be initiated. Canada has stated publicly already that one of its objectives for new multilateral trade negotiations under the WTO is to address the issue of subsidy practices that affect shipbuilding within a general subsidies negotiation. The government will work with the shipbuilding industry to develop Canada's approach to the negotiation of improved subsidy disciplines.

Canada is not limiting its efforts to the WTO. The government has recently stepped up Canada's participation in the OECD and is promoting greater flexibility in financing terms.

JONES ACT

That the Government of Canada press the United States for amendments to the Jones Act to allow for greater participation of Canadian shipyards.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

Canada and other countries have repeatedly sought the reduction of Jones Act protectionism. The Canadian government continues to be ready to explore any bilateral or multilateral route to reduce or eliminate this barrier to market access.

TARIFFS

That the Government of Canada resist any requests from other countries to change provisions of the Canadian Shipbuilding Policy until such time as the Canadian industry has been able to overcome the long-term effects of the subsidy and unfair pricing policies of other countries.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

While all industrial sectors are considered in trade negotiations, a fundamental principle that guides Canadian trade negotiators is that no tariff is eliminated without consultation with stakeholders and, where necessary, without consideration of a transition period negotiated between the parties to facilitate domestic industry's adjustment.

That the Government of Canada removes the exception to the 25 percent tariff on fishing vessels over 30.5 metres (100 feet).

TARIFFS

The duty-free Most-Favoured-Nation (MFN) tariff on fishing vessels over 30.5 metres (100 feet) was "bound" by Canada during the Uruguay Round. This means that a free rate of duty is the highest tariff that may be applied by Canada with respect to importations of such vessels. Increasing the tariff on these vessels would violate Canada's MFN obligations under the WTO. It would also increase the operators' costs and therefore impact consumers. Consequently, the government will continue to honour its commitments and not increase this tariff.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

That the Government of Canada examine the possibility of increasing the 25 percent tariff against countries that provide subsidies in excess of 20 percent.

TARIFFS

Increasing the tariff would violate Canada's MFN obligations under the WTO. Furthermore, the imposition of higher import duties by Canada is unlikely to affect the subsidy practices of other countries.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

That the Government of Canada adjust the rate that allows foreign flagged vessels to operate temporarily in Canadian waters from 1/120th to 1/60th, and reduce the allowable period from ten years to five years.

DUTY REMISSION

The 1/120th program is intended to provide a reduction in duty costs in those cases where Canadian vessels are not available for particular coasting activities and foreign vessels or floating equipment are allowed to engage temporarily in such activities. Typically, these are one-off activities, not exceeding 12 months in duration, and are few in number.

The government, in consultation with stakeholders, will review and closely monitor any applications for extensions for temporary vessels imports beyond three years to ensure that the temporary entry provisions are not being abused.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

DUTY REMISSION

That the Government of Canada stop duty remissions on the various topside modules and sub-sea components that are imported into Canada and can be supplied from Canadian sources, and incorporate a base rate consistent with that applied to most imported vessels; that is, 25 percent.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

The vast majority of these goods enter under existing bound tariff items in the customs tariff and not by means of special duty remission orders. Increasing the tariff on topside modules and sub-sea components would involve renegotiations under the WTO and would require Canada to pay compensation to affected trading partners or face retaliation. Consequently, the existing tariffs will not be increased.

TECHNOLOGICAL INNOVATION

That the Government of Canada enhance eligibility of the shipbuilding industry to participate in program areas that the federal government has identified as a leading priority, namely technological innovation. Ministerial direction should be given to sponsors of the existing programs to meet with industry and make recommendations on how present research and development programs should be modified.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

Innovation is a key priority for the government. The shipbuilding industry has to innovate in order to capture the opportunities that have been identified. The government has a number of programs that encourage innovation and is prepared to work with this industry to encourage the development of innovative products and processes.

The government will actively promote and facilitate access by the shipbuilding and industrial marine industry to Technology Partnerships Canada (TPC). In addition, the National Research Council and Industry Canada will work with the industry to develop a Shipbuilding and Industrial Marine Technologies Road Map to help identify technologies needed in marine and ocean activities including the offshore industry, ocean technologies and ship design and construction. The results of this analysis will identify technologies that could be developed in Canada, possibly with TPC assistance.

The National Research Council, through the Institute for Marine Dynamics, will make additional investments in the growth of an ocean technology cluster and support ocean engineering research. The National Research Council and Industry Canada can also provide innovation assistance to small and medium-sized firms in the sector through the Industrial Research Assistance Program (IRAP).

The scientific and experimental development tax credit program is available to the shipbuilding industry. The Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) will work with the industry to clarify how it might apply to R&D projects carried out by companies in this sector.

TRAINING

That provincial governments take a strong lead in the areas of training for which they have responsibility.

That Human Resources Development Canada clearly state those areas where it can give advice and assistance.

That the industry work with Human Resources Development Canada to establish a sector council to look at skill needs and training requirements of the industry on a continuing basis.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

The federal government, through Human Resources Development Canada, will assist the industry (union, management, associations) in a diagnostic of the human resources situation including an assessment of skills needed and training requirements. This will be accomplished through a human resources sector study. Based on the results of the study, the type of skills and training required will be articulated and a body such as a national sector council could be established to implement the recommendations arrived at through this process. The provinces will play a lead role in both the identification and delivery of any training requirements.

CAPITAL COST ALLOWANCE

That the Government of Canada agree to remove the restriction in the existing policy that stipulates that the accelerated Capital Cost Allowance (CCA) can only be used by Canadian owners/operators and allow it to be used by either Canadian owners or Canadian operators; this will put the accelerated CCA in the hands of more investors who can use it and stimulate the purchase of new builds in Canada.

That the Government of Canada include ships as an exemption under subsection 1100 (1.1 and 1.2) of the Income Tax Act so that the benefits of an accelerated CCA can be passed along to Canadian operators through bareboating arrangements as it is through leasing arrangements with its direct competitors; trucks and railway cars.

WITHHOLDING TAX

That the Government of Canada include ships as an exemption under the appropriate subsection of the Income Tax Act so that any lease payments made to U.S. lessors would be exempt from withholding tax.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

The government recognizes the importance of these proposals and the potential impact on the competitiveness of the shipbuilding and industrial marine industry. However, the proposed solution is inconsistent with broader tax policy considerations.

Therefore, the government will implement a new Structured Financing Facility as an alternative to the accelerated capital cost allowance provision. This new facility, which will be administered by Industry Canada, will provide an equivalent benefit while respecting present tax policy. This measure will provide competitive financing to the industry recognizing the unique challenges that this sector must overcome in the current distorted global marketplace. The new measure will be focused on opportunities and will be forward looking in its application. It will not be used to provide production subsidies or general financial support to individual yards.

EXPORT FINANCING

That the Government of Canada make it a practice not to lose a transaction to a competitor in circumstances where the competitor is offering non-concessionary financing to a creditworthy borrower, whether they are OECD terms, extended terms or Title XI.

That the Government of Canada make it a practice, in the case of direct competition with Title XI financing, to provide the support necessary to the Export Development Corporation to enable it to provide financing equivalent to Title XI.

That the Government of Canada make it a practice, in those cases where the Export Development Corporation is unable to accept the credit risk of a proposed borrower on their own, and where a competitor is likely to do so, to seriously consider approval of the application on a national interest basis.

That the Government of Canada make it a practice, in situations where the amount of financing being considered by the Export Development Corporation (EDC) is less than that being considered by a competitor, to agree to consider enhancing the credit on a national interest basis with a guarantee to fill the gap between the EDC amount and the amount being considered by the competitor. An alternative to a loan guarantee could be a residual value guarantee on the vessel.

That the Government of Canada agree to provide the necessary support to the Export Development Corporation (EDC) in situations where Canada is competing against subsidized shipyards to allow EDC to offer competitive interest rates and maximum financing amounts with up to 20-year re-payment terms.

That the Government of Canada agree to provide the necessary support to the Export Development Corporation to enable it to offer the best possible OECD interest rates and terms in situations where the borrower requests OECD Export Credits.

That the Government of Canada agree to empower the Export Development Corporation with the responsibility of providing extended term financing under its commercial market window to foreign and domestic buyers of Canadian built ships.

That the Government of Canada agrees to streamline processes as appropriate to facilitate prompt processing of applications and quick turnaround.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

Export Development Corporation is a self-sustaining Crown corporation mandated to assist Canadian exporters to compete in the international marketplace while maintaining its own financial sustainability. As a commercial Crown corporation, EDC determines the price of its services based on market practices. As a result, in order to maintain its own self-sufficiency, EDC's pricing decisions are made on a case-by-case basis, with consideration to competitive circumstances.

Market window financings are structured on terms and conditions in accordance with commercial practices. As such, EDC already possesses the power to provide market-based export financing for "bankable transactions."

Financing support for both foreign and domestic buyers of Canadian-built ships requires a commercially viable borrower or lessee and a recourse-worthy asset as evidenced by market valuations.

EDC offers financing consistent with its obligations under the OECD consensus. For some transactions support is available under the Canada Account, subject to the approval of Ministers. Canada Account transactions are evaluated on a case-by-case basis and are bound by consensus disciplines.

The government and EDC will continue to take an active role in shaping the development of international disciplines vis-à-vis the use of export credits to ensure that Canadian exporters can compete on a level playing field. In negotiations at the OECD toward a new Export Credit Understanding on Ships, the government is promoting greater flexibility in terms that might include floating interest rates and extended-term financing when justified by market practices.

With respect to Title XI, if financing terms offered under Title XI are consistent with terms generally available for similar transactions in the marketplace and provided that OECD disciplines are respected, EDC is able to consider such terms on a case-by-case basis.

The application process to obtain export credits from EDC is the same for all exporters, whether in the shipbuilding sector or in other sectors. EDC makes every effort to provide prompt, streamlined services on all transactions. However, EDC is open to the consideration of specific recommendations for streamlining processes where appropriate.

ADVISORY COMMITTEE

That the federal and provincial governments work with industry to promote cooperation and support for the industry, and help convey consistent key messages regarding the industry.

That the Minister of Industry takes the lead in coordinating the federal government's role in championing the industry.

That the federal government establish an advisory committee made up of industry and government stakeholders to review, on an ongoing basis, the state of the industry, policy directives and initiatives.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

There is a need for a formal mechanism to provide a forum for regular consultations among stakeholders. The Minister of Industry, with the participation of the industry and other stakeholders, will establish an advisory committee comprised of senior executives of the sector and other stakeholders to strengthen government–industry partnership on an ongoing basis. Greater coordination of the federal government role will be pursued through the establishment of a new organizational unit by Industry Canada.

INDUSTRIAL UNION MODEL

That provincial and federal governments work with industry to ensure that the industrial union model is the form of union structure required for shipbuilding, offshore and other marine related work sites.

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

The Canada Labour Code is the basis for the federal government labour relations strategy. The federal government is committed to ensuring that all sections of the Code are adhered to and respected.

As the shipbuilding and industrial marine industry consists of a strong manufacturing component, much of the industry falls within the jurisdiction of provincial governments. The federal government encourages its provincial counterparts to fully engage all sectors that might be affected by the rules and regulations of the provincial labour code to encourage focus on productivity and innovation.

That the Government of Canada develops and promotes an international social clause concerning labour standards in shipbuilding.

SHIPBUILDING LABOUR STANDARDS

FEDERAL GOVERNMENT COMMENTS

Canada does not support an "international social clause"; that is, the enforcement of core labour standards by placing conditions on trade between countries. Such conditions may be used for protectionist purposes and can undermine the objectives of the 1998 International Labour Organization's Declaration of Fundamental Principles and Rights at Work. The Declaration obliges ILO member countries to promote and realize core labour standards and has follow-up mechanisms for review and monitoring of global and country progress in meeting Declaration objectives.

ANNEX B: INDUSTRY SNAPSHOT

As in many western countries, the past decade has been a difficult one for the Canadian shipbuilding industry. Canadian shipyards have had to adjust to a shrinking domestic market, reduced government procurement and adapt to an international market characterized by overcapacity and market-distorting trade practices. As a result, despite growing global demand, the Canadian industry experienced a long-term decline during the 1990s (Figure 1).

Between 1990 and 2000, value-added in the shipbuilding industry fell at an average annual rate of almost 9 percent per year. In 2000, real value-added in the shipbuilding industry amounted to $264 million, representing only 1 percent of the total value-added in the transportation equipment sector, down from 4.4 percent in 1990. The shipbuilding industry employed about 4 700 workers — 1.8 percent of the total work force engaged in the transportation equipment industry, compared with 5.4 percent in 1990 (see Figure 2 and Table 1).

The decline has slowed in recent years. Real value-added declined at an average annual rate of 4.3 percent a year from 1997–2000 compared with 16.8 percent from 1994–97. Similarly, employment only declined at an average annual rate of 1.6 percent in the 1997–2000 period, down from 12.9 percent in 1994–97.

Figure 1

Trends in Real Value-Added and Employment in Shipbuilding Industry in Canada (Index: 1983=100)

Source: Statistics Canada

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Table 1 Shipbuilding Industry Snapshot

Shipments	$335 million	0.3%
Employment	4700	1.8%
Real value-added (1992$)	$264 million	1.0%
Imports	$555 million	0.6%
Exports	$137 million	0.1%
	Shipbuilding	Manufacturing average
Average weekly earnings	$890	$760

Source: Statistics Canada

Labour productivity and investment intensity increased. Between 1990 and 1998, real output per hour worked expanded at an average annual rate of 3.9 percent in shipbuilding. Machinery and Equipment investment per worker employed and the ratio of Machinery and Equipment investment to output, on average, were about 50 percent higher at the end of 1998 than in 1990.

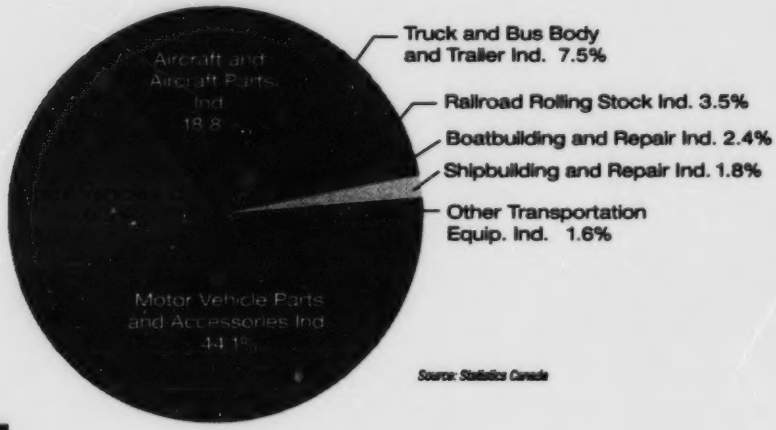
The industry also moved toward higher value-added products and exports rose significantly. Between 1990 and 2000, shipbuilding exports grew at an average annual rate of 23 percent a year. In 2000, shipbuilding exports totalled $137 million, up from $42 million in 1990. As illustrated in Table 2, the United States has been the dominant destination for Canadian shipbuilding exports.

Today, the shipbuilding industry consists of more than 30 shipyards in British Columbia, Ontario, Québec and the Atlantic provinces. Many shipyards are located in small communities, and are important contributors to local economies.

As Table 3 illustrates, Atlantic Canadian yards make up 50 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Yards are currently working on diverse projects such as fishing vessel construction, tugs for the export market, offshore supply vessels, sub-sea component fabrication, and topside module fabrication and commissioning work for the offshore. In addition, Atlantic yards are busy with ongoing ship repair work for various domestic and international clients and with luxury yacht construction for the export market.

Figure 2

Distribution of Employment Transportation Equipment Industries, 2000 (%)



Source: Statistics Canada

Table 2 Shipbuilding Industry Trade, Average 1996–2000

United States	12.4%	72.7%
South America	–	21.3%
Asia	67.7%	2.2%
European Union	13.4%	1.2%
Others	6.5%	2.6%

Source: Statistics Canada

Québec yards make up 12 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Yards are currently working on projects such as advanced aluminium tug construction, ship repairs and conversions, and sonar domes for the United States Navy. Québec shipbuilders also have experience with fabrication for the offshore oil and gas market.

Yards located in the Great Lakes region account for 13 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Current projects include refitting existing Lakers with new forebodies and state-of-the-art, self-unloading technology, ship repairs and conversions, high-speed patrol boats for export and various vessels for the Canadian Coast Guard. Great Lakes shipbuilders also have experience in double hulling existing single-hull vessels.

British Columbian yards make up 25 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Yards are currently working on various projects such as cruise ship repairs and conversions, the refit of a naval vessel and barge construction. British Columbia yards have specialized abilities in serving the booming cruise ship market, in ferry construction, tug and barge construction, and luxury yacht building for the export market.

Table 3 Canadian Shipyard Jobs / Capacity Statistics

14 shipyards and 1 offshore oil and gas (OOG) fabrication facility in Atlantic	2315	50%
5 shipyards in Québec	570	12%
5 shipyards in Ontario	632	13%
6 shipyards in British Columbia	1190	25%
1 shipyard in Northwest Territories	N/A	N/A
TOTAL: 32 shipyards, national	4707	

N/A = not available

Source: Industry Canada, estimate based on industry sources, May 2001

Table 1 Shipbuilding Industry Snapshot

	YEAR 2000	SHARE OF TOTAL TRANSPORTATION EQUIPMENT INDUSTRY
Shipments	$335 million	0.3%
Employment	4700	1.8%
Real value-added (1992$)	$264 million	1.0%
Imports	$555 million	0.6%
Exports	$137 million	0.1%
	Shipbuilding	Manufacturing average
Average weekly earnings	$890	$760

Source: Statistics Canada

Labour productivity and investment intensity increased. Between 1990 and 1998, real output per hour worked expanded at an average annual rate of 3.9 percent in shipbuilding. Machinery and Equipment investment per worker employed and the ratio of Machinery and Equipment investment to output, on average, were about 50 percent higher at the end of 1998 than in 1990.

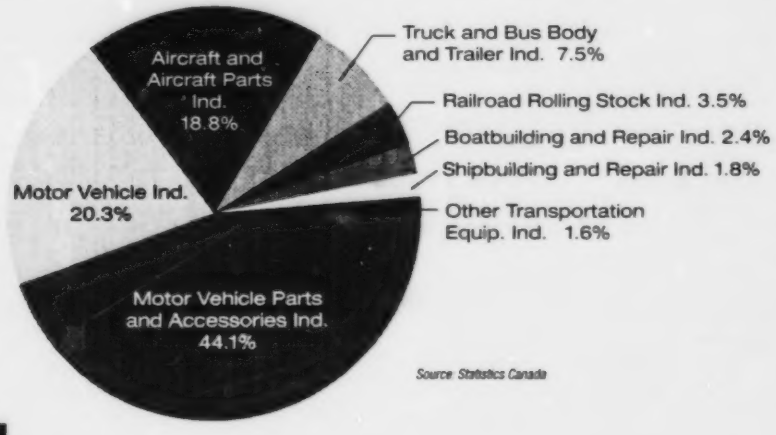
The industry also moved toward higher value-added products and exports rose significantly. Between 1990 and 2000, shipbuilding exports grew at an average annual rate of 23 percent a year. In 2000, shipbuilding exports totalled $137 million, up from $42 million in 1990. As illustrated in Table 2, the United States has been the dominant destination for Canadian shipbuilding exports.

Today, the shipbuilding industry consists of more than 30 shipyards in British Columbia, Ontario, Québec and the Atlantic provinces. Many shipyards are located in small communities, and are important contributors to local economies.

As Table 3 illustrates, Atlantic Canadian yards make up 50 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Yards are currently working on diverse projects such as fishing vessel construction, tugs for the export market, offshore supply vessels, sub-sea component fabrication, and topside module fabrication and commissioning work for the offshore. In addition, Atlantic yards are busy with ongoing ship repair work for various domestic and international clients and with luxury yacht construction for the export market.

Figure 2

Distribution of Employment Transportation Equipment Industries, 2000 (%)



Source: Statistics Canada

Table 2 Shipbuilding Industry Trade, Average 1996–2000

SHARE OF REGIONS IN TOTAL SHIPBUILDING TRADE	IMPORTS	EXPORTS
United States	12.4%	72.7%
South America	–	21.3%
Asia	67.7%	2.2%
European Union	13.4%	1.2%
Others	6.5%	2.6%

Source: Statistics Canada

Québec yards make up 12 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Yards are currently working on projects such as advanced aluminium tug construction, ship repairs and conversions, and sonar domes for the United States Navy. Québec shipbuilders also have experience with fabrication for the offshore oil and gas market.

Yards located in the Great Lakes region account for 13 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Current projects include refitting existing Lakers with new forebodies and state-of-the-art, self-unloading technology, ship repairs and conversions, high-speed patrol boats for export and various vessels for the Canadian Coast Guard. Great Lakes shipbuilders also have experience in double hulling existing single-hull vessels.

British Columbian yards make up 25 percent of the total national employment in the shipbuilding and industrial marine sector. Yards are currently working on various projects such as cruise ship repairs and conversions, the refit of a naval vessel and barge construction. British Columbia yards have specialized abilities in serving the booming cruise ship market, in ferry construction, tug and barge construction, and luxury yacht building for the export market.

Table 3 Canadian Shipyard Jobs / Capacity Statistics

SHIPYARD	ESTIMATED CURRENT EMPLOYMENT	SHARE OF TOTAL EMPLOYMENT
14 shipyards and 1 offshore oil and gas (OOG) fabrication facility in Atlantic	2315	50%
5 shipyards in Québec	570	12%
5 shipyards in Ontario	632	13%
6 shipyards in British Columbia	1190	25%
1 shipyard in Northwest Territories	N/A	N/A
TOTAL: 32 shipyards, national	4707	

N/A = not available

Source: Industry Canada, estimate based on industry sources, May 2001

Shipbuilding Facilities are Located Throughout Canada

BRITISH COLUMBIA

1. Allied Shipbuilding
2. Fraser Shipyard & Industrial
3. Jenkins Marine
4. Nanaimo Shipyard
5. Point Hope Shipyard
6. Washington Marine Group (Vancouver and Victoria Shipyards, Vancouver Dry Dock)

NORTHWEST TERRITORIES

1. Northern Transportation Co. Ltd.

NATIONAL

31 Shipyards
1 (OOG) Facility

NEWFOUNDLAND

1. St. John's Dockyard Ltd.
2. Terra Nova Alliance/ PCL (OOG)
3. Friede Goldman Nfld. Ltd.
4. Burin Industries
5. C&W Industrial Fab. & Marine Equipment

ONTARIO

1. Fraser Marine & Industrial
2. Heddle Marine
3. Hike Metalworks
4. Metalcraft
5. Port Weller Dry Docks

PRINCE EDWARD ISLAND

1. East Isle Shipyard

QUÉBEC

1. Les Industries Davie
2. Chantier Naval Forillon
3. Chantier Naval Matane
4. Les Industries Océan
5. Verreault Navigation Inc.

NEW BRUNSWICK

1. Saint John Shipbuilding Ltd.

NOVA SCOTIA

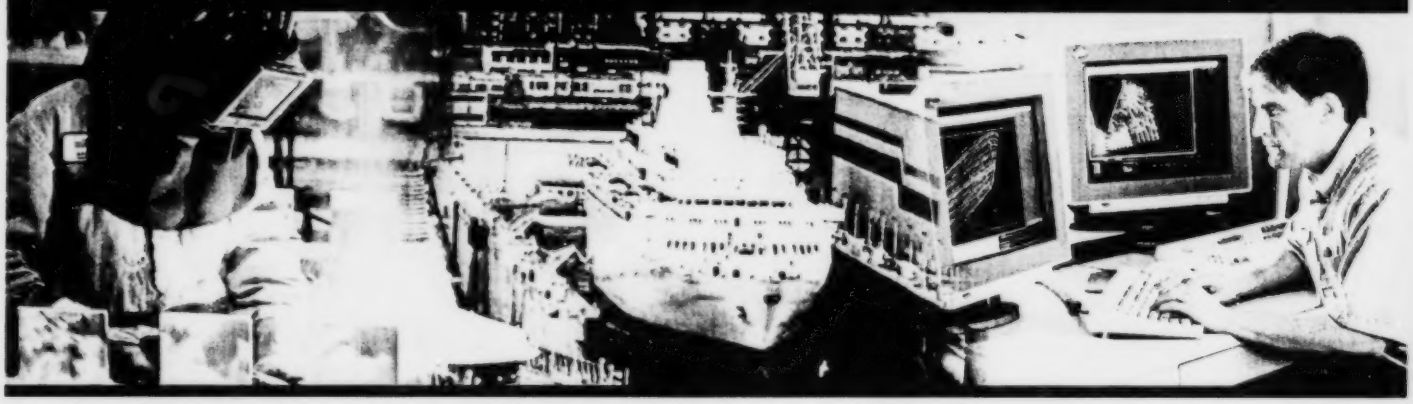
1. North Sydney Marine
2. A. F. Theriault & Son Ltd.
3. Lunenburg Industrial Foundry & Engineering
4. Pictou Industries
5. Halifax Shipyard
6. Dartmouth Marine Slips
7. Shelburne Ship Repair
8. Steel & Engine Products

* Some smaller facilites are not included on this map.

.9

Gouvernement du Canada
Government of Canada

NOUVEAU CADRE STRATÉGIQUE POUR LE SECTEUR CANADIEN DE LA CONSTRUCTION NAVALE ET MARITIME INDUSTRIELLE



CAP SUR LES NOUVEAUX DÉBOUCHÉS

2001

Canada

Nouveau cadre stratégique pour le secteur canadien de la construction navale et maritime industrielle

Cap sur les nouveaux débouchés

2001

Cette publication est affichée sur le Web à l'adresse suivante :
http://strategis.ic.gc.ca/constructionnavale

Cette publication est offerte également sous d'autres formes
à l'intention des personnes handicapées. Il suffit d'en faire la demande.

Pour obtenir d'autres exemplaires de cette publication,
prière de s'adresser au :

Centre de diffusion de l'information
Direction générale des communications
Industrie Canada
Tour de l'Ouest, pièce 268D
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)

K1A 0H5
Téléphone : (613) 947-7466
Télécopieur : (613) 954-6436
Courriel : publications@ic.gc.ca

© Sa Majeste la Reine du chef du Canada (Industrie Canada, 2001)

N° de cat. C2-587/2001
ISBN 0-662-65920-1
53515B

Contient 15 p. 100
de matières recyclées

MESSAGE DU MINISTRE

En octobre 2000, lors du Forum national de la construction navale qui s'est tenu à St. John's (Terre-Neuve), les intervenants du secteur ont clairement exprimé le désir que des mesures concrètes soient prises pour aider à régler les problèmes auxquels ils faisaient face. Ces difficultés découlaient d'un manque d'investissement et d'innovation; de pratiques commerciales nuisibles à la productivité; d'une insuffisance d'appui financier; et d'un budget fédéral d'achats trop maigre et de nature sporadique.

Les débats ont permis de cerner un deuxième ensemble de problèmes, très importants, créés par un environnement concurrentiel international difficile et unique en son genre. Dans les marchés mondiaux comme dans les marchés nationaux, les constructeurs de navires du Canada doivent affronter systématiquement la concurrence de constructeurs étrangers qui bénéficient de subventions gouvernementales à la production, d'un financement généreux, d'un marché protégé et de l'étatisation de l'industrie. Dans le cas de notre plus grand marché accessible, celui des États-Unis, il faut ajouter la *Jones Act*, une loi américaine qui nous exclut d'une grande part de leur marché commercial.

Ces facteurs commerciaux sont lourds à porter pour un pays qui s'enorgueillit d'une longue tradition de construction navale. C'est pourquoi j'ai lancé un nouveau projet, le Partenariat national pour le secteur de la construction navale et maritime industrielle, et j'ai nommé quatre coprésidents investis du mandat de jeter un coup d'œil neuf et indépendant sur les débouchés et les défis propres au secteur.

Je leur ai demandé deux choses. Tout d'abord, je les ai chargés de tenir des consultations nationales exhaustives qui seraient appuyées, mais non pas menées, par le gouvernement. En second lieu, j'ai demandé que ces consultations débouchent sur des recommandations raisonnables et exécutables en pratique. J'ai expliqué clairement aux coprésidents, dès le lancement et pendant toute la durée du processus, que je n'étais absolument pas intéressé à augmenter les subventions à la production ou le degré de protection gouvernementale du secteur. Il s'agissait d'axer les efforts sur l'innovation, l'investissement et les débouchés.

Dans une telle optique, il faut s'astreindre à fonctionner au sein des orientations stratégiques et des programmes gouvernementaux en vigueur, c'est-à-dire, notamment, examiner notre politique actuelle d'appui à la construction navale pour voir si les mesures qui en découlent sont efficaces. Il s'impose également que tous les intervenants, et non pas seulement le gouvernement fédéral, se retroussent les manches et se mettent au travail. Le Partenariat devra comporter des mesures formulées par l'industrie elle-même, par ses propriétaires et par ses

travailleurs, afin qu'ils fassent un bilan de leurs forces concurrentielles et canalisent mieux leurs énergies sur les possibilités offertes par le marché.

Voilà en quoi tenaient mes attentes en ce qui concerne le projet de Partenariat national. Ce qu'il en est ressorti, après de nombreuses tables rondes publiques, des discussions avec des dizaines d'intéressés et la présentation d'exposés oraux et écrits, ce sont les 36 recommandations qui ont été remises au gouvernement le 5 avril 2001.

J'ai dit, à ce moment-là, que nous étudierions sérieusement chacune des recommandations. Nos critères d'agrément seraient ceux de propositions raisonnables, exécutables et abordables. J'ai dit aussi que nous accepterions ce que nous pourrions, que nous modifierions les recommandations au besoin, que nous ajouterions d'autres mesures, le cas échéant, et que, s'il le fallait, nous rejetterions certaines recommandations, mais en expliquant pourquoi.

Dans le présent rapport, le gouvernement dévoile un nouveau cadre stratégique pour le secteur de la construction navale et maritime industrielle. Cette stratégie est axée sur les débouchés, la croissance et l'innovation dans des créneaux de marché où le Canada peut affronter avantageusement la concurrence. Elle reconnaît la valeur du transport maritime comme infrastructure industrielle de première importance, porteuse de retombées positives tant pour l'environnement que pour l'économie, et elle se concentre sur le partenariat puisque c'est seulement en unissant nos efforts que nous pourrons réussir.

Nous avons travaillé très fort à élaborer une politique qui soit positive et qui maintienne un équilibre entre les intérêts de toutes les parties, dont ceux des constructeurs de navires, de leurs travailleurs et de leurs clients; les demandes des autres secteurs; et, bien sûr, les considérations d'ordre financier. Il est possible que ce souci d'équilibre ne plaise pas entièrement à certains intérêts, mais notre but était de formuler une politique axée sur l'avenir et ouvrant de nouvelles possibilités au secteur. Avec cette politique, nous haussons le secteur de la construction navale et maritime industrielle à un niveau supérieur au sein du gouvernement. C'est une politique réaliste, axée sur le marché et équitable.

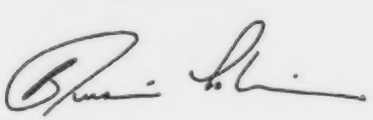
Le point de départ en est notre politique actuelle en matière de construction navale, qui comprend, notamment, un tarif douanier de 25 p. 100 imposé à plusieurs catégories de navires; une déduction fiscale pour amortissement accéléré accordée aux propriétaires-exploitants; et une politique de « l'achat au Canada » pour les approvisionnements gouvernementaux en régime de concurrence. Sur ce dernier point, nos délibérations ne sont pas conclues. Au cours de l'été, nous étudierons plus en détail les recommandations du groupe de travail et les plans d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

La nouvelle politique se compose d'environ deux douzaines de mesures nouvelles axées sur le marché et regroupées en cinq catégories : les débouchés nationaux à saisir; la situation mondiale de l'industrie; l'innovation, clé de la compétitivité; le financement; et le renforcement des partenariats. Ces mesures sont décrites en détail dans le présent rapport, où nous présentons également une réponse précise à chacune des recommandations formulées par le Partenariat.

Voici donc le cadre stratégique que nous mettons en place. Nous croyons qu'il sera efficace et nous l'évaluerons de nouveau dans cinq ans. Nous mettrons toute l'énergie possible à l'exécuter dans les plus brefs délais. Il donnera au secteur et à nos partenaires un ensemble de politiques fédérales viables qui sont à la fois positives, axées sur l'avenir et équilibrées.

Je tiens à profiter de l'occasion pour remercier les nombreuses personnes et les nombreux organismes qui ont contribué bénévolement à ce travail. Je voudrais aussi exprimer la gratitude du gouvernement aux coprésidents du Partenariat, MM. Les Holloway, Peter Woodward, Peter Cairns et Philippe Tremblay, qui ont donné sans compter de leur temps et ont littéralement sillonné le pays d'un océan à l'autre pour aller à la rencontre des intervenants du secteur. Grâce à ces efforts collectifs, nous avons pu disposer de la panoplie d'outils voulus pour élaborer une politique nouvelle dans un délai relativement court. Maintenant, il nous incombe à tous de veiller à ce que ces efforts donnent les résultats espérés.

Le ministre de l'Industrie,



Brian Tobin

Table des matières

Aperçu du secteur 1

Le projet de Partenariat national 3

Les défis et les débouchés 5

Un nouveau cadre stratégique pour la construction navale et maritime industrielle 15

Annexe A : Réponses fédérales aux recommandations du Partenariat national 17

Annexe B : Instantané du secteur 31

APERÇU DU SECTEUR

Le secteur canadien de la construction navale et maritime industrielle est diversifié tant par ses produits que par les marchés où il évolue. Il comprend des entreprises aux spécialisations diverses, dont la construction et la réparation de navires, la construction de plates-formes d'exploration pétrolière et gazière ainsi que la fourniture de matériel, de technologies et de services connexes.

L'industrie canadienne de la construction et de la réparation des navires se compose de chantiers navals situés dans plusieurs régions du pays et capables de construire une vaste gamme de bateaux jusqu'à un tonnage de 85 000 tonnes de port en lourd (TPL). Le secteur de la construction navale et maritime industrielle se trouve dans une position stratégique lui permettant de saisir les débouchés qui s'annoncent. Les chantiers navals du Canada ont déjà construit des traversiers, des bateaux de pêche, des navires hauturiers de ravitaillement, des vraquiers des Grandes Lacs, des navires de charges et des plates-formes de forage en haute mer. Ils ont conçu et fabriqué des bâtiments de guerre et des brise-glaces hautement perfectionnés. Ils construisent également avec succès des yachts de grand luxe qui se vendent sur le marché mondial, et se sont taillé un créneau dans le domaine de la réparation et de la remise à neuf. Pour arriver à ces fins, les chantiers navals canadiens ont dû innover, investir dans les applications technologiques et les procédés de fabrication les plus modernes. Ils construisent maintenant, à prix concurrentiel et à temps, des produits de haute qualité qui répondent aux désirs des acheteurs les plus exigeants.

Au fur et à mesure que l'industrie de la construction navale rehausse sa valeur et s'oriente vers les créneaux les plus évolués du marché, la qualité du matériel qui entre dans la fabrication d'un navire prend une importance de plus en plus grande. Parallèlement, les plates-formes d'exploration pétrolière en haute mer font appel à des ressources et des compétences technologiques énormes dans les domaines de la conception préliminaire, de la construction et de l'exploitation. Elles s'inscrivent dans des projets complexes, de haute technologie et à forte valeur ajoutée qui font intervenir toutes les branches d'activité de l'industrie. En conséquence, le secteur de la construction navale et maritime industrielle fait naître une demande considérable d'appareils de navigation électroniques, de matériel de communication, de radars et de sonars, d'applications de la robotique navale, de véhicules sous-marins, d'équipement d'imagerie et de programmes informatiques d'application navale. Les fabricants de matériel sont un élément intégrant et essentiel du secteur de la construction maritime industrielle et sont les artisans de sa compétitivité.

L'annexe B présente un instantané statistique de l'industrie de la construction et de la réparation de navires au Canada.

Un secteur diversifié possédant des installations dans plusieurs régions du Canada

Les chantiers navals canadiens créent des produits et des services à valeur ajoutée, notamment pour les activités industrielles de haute mer

LE PROJET DE PARTENARIAT NATIONAL

Le 20 octobre 2000, le ministre de l'Industrie lançait un projet faisant intervenir le secteur tout entier : le Partenariat national pour le secteur de la construction navale et maritime industrielle. Le Ministre a alors chargé un comité industrie-syndicats, coprésidé par quatre cadres supérieurs de l'une et de l'autre parties, de cerner et de proposer des mesures raisonnables et réalisables pour améliorer la compétitivité du secteur canadien de la construction navale et maritime industrielle afin qu'il puisse exploiter les nouvelles possibilités de croissance.

Le comité a tenu des consultations publiques à travers le Canada. Un grand nombre de personnes ont participé aux séances, où des intervenants ont présenté près de 80 exposés et mémoires.

Le 5 avril 2001, le comité du projet a remis son rapport, intitulé *Vaincre les obstacles vers la prospérité : Industrie de la construction navale et maritime industrielle*, dans lequel il analyse en détail les capacités et les ressources des chantiers navals canadiens, leurs perspectives d'avenir et les enjeux nationaux et mondiaux futurs qui attendent le secteur. Le rapport souligne le nombre croissant de débouchés offerts par l'exploration et l'exploitation des champs pétroliers et gaziers en haute mer, des travaux qui font aussi appel aux installations et aux compétences du secteur de la construction navale. Le rapport contient 36 recommandations formulées à l'intention de tous les intervenants : le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux, les industries et les syndicats. Ces recommandations reflètent les préoccupations et les propositions des intervenants de l'industrie, dont les exploitants de chantiers navals, les syndicats, les associations, les transporteurs maritimes, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales.

Plusieurs des recommandations s'adressent au gouvernement fédéral. Comme le font remarquer les auteurs du rapport, de nombreux ministères et organismes fédéraux ont la responsabilité de politiques et de programmes influant directement sur le secteur de la construction navale et maritime industrielle. Les chapitres qui suivent analysent le point du vue de l'administration fédérale relativement aux questions soulevées et ils décrivent un nouveau cadre stratégique proposé pour le secteur de la construction navale et maritime industrielle.

Le comité du projet de Partenariat national a consulté les intervenants du secteur dans tout le pays

LES DÉFIS ET LES DÉBOUCHÉS

Le présent chapitre donne un aperçu des défis et des possibilités qui s'offrent au secteur sur cinq points essentiels :

- les débouchés nationaux à saisir;
- la situation mondiale de l'industrie;
- l'innovation, clé de la compétitivité;
- le financement;
- le renforcement des partenariats.

Les éléments de la stratégie mise en place par le gouvernement pour appuyer chacun de ces domaines sont décrits ci-après. Leur description s'accompagne d'une explication de la façon dont chacun réagit aux défis cernés par les intervenants du secteur et mentionnés dans le rapport sur le projet de Partenariat national.

Les débouchés nationaux à saisir

Un certain nombre de marchés, au Canada et à l'étranger, peuvent offrir des débouchés intéressants au secteur canadien de la construction navale et maritime industrielle. Parmi les débouchés mentionnés par les intervenants du secteur, il faut mentionner le remplacement et la modernisation de la flotte des Grands Lacs, certaines possibilités d'exportation, le marché de la réparation des navires de croisière et le besoin mondial grandissant d'installations énergétiques et industrielles flottantes. Les intervenants du secteur ont également désigné comme débouché la nécessité éventuelle de remplacer les bateaux de pêche canadiens si les règlements actuels sur le remplacement des bateaux de pêche venaient à changer. Ce sont toutes là des possibilités que l'industrie peut explorer activement.

Certains créneaux de marché et les activités industrielles de haute mer offrent des débouchés intéressants

L'industrie canadienne de l'exploitation pétrolière et gazière en mer, qui a grandi considérablement depuis le début des activités d'exploration au large de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse dans les années 1960, est à l'origine d'une demande croissante pour des navires en tous genres, pour du matériel d'exploration et d'exploitation et pour la prestation de services.

L'activité industrielle en haute mer promet une demande future importante. D'ici 2012, on s'attend à ce que 7 ou 8 nouveaux projets de pétrole et de gaz soient en exploitation dans la région de l'Atlantique et produisent environ 300 000 barils de pétrole par jour. Certaines estimations de l'industrie sont même supérieures à ce chiffre et laissent entrevoir une production quotidienne d'à peu près 500 000 barils de pétrole, ce qui correspond à 40 p. 100 de la production actuelle de pétrole brut léger au Canada. Deux projets seulement, celui d'Hibernia au large de Terre-Neuve et le projet énergétique extracôtier de Sable Island, au large de la Nouvelle-Écosse, en sont déjà arrivés au stade de la production.

Le champ de pétrole de Terra Nova, au large des côtes de Terre-Neuve, devrait entrer en production au début de 2002, et celui de White Rose, en 2004. Ces deux projets auront probablement recours à des systèmes flottants de production, stockage et déchargement pour récupérer le pétrole brut léger. D'autres projets sont envisagés et certains porte-parole de l'industrie prédisent qu'un nouveau projet pétrolier verra le jour tous les deux ou trois ans. La fabrication et l'installation des modules et des composants des systèmes flottants devraient se poursuivre et ouvrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

Pour tirer parti des avantages offerts par toutes ces activités, le secteur devra commercialiser vigoureusement ses capacités actuelles. Il devra aussi accroître sa capacité de produire le genre de matériel voulu, soit en élaborant les technologies nécessaires, soit en les acquerrant par le truchement d'ententes avec des fournisseurs de l'étranger. Le gouvernement facilitera l'accès aux mesures actuelles de soutien technologique afin d'aider l'industrie à se doter de capacités supplémentaires et il joindra ses efforts à ceux des provinces, du secteur énergétique et d'autres intervenants en vue d'augmenter les retombées industrielles des activités hauturières. En outre, l'État collaborera activement avec le secteur afin de trouver des investissements internationaux complémentaires et des partenariats qui permettront au Canada d'accroître ses capacités industrielles dans ce domaine.

Les achats de l'État sont perçus comme un débouché important par l'industrie. La politique gouvernementale de « l'achat au Canada » fait en sorte que les avantages à tirer des opérations de l'État, pour ce qui est d'acheter ou de faire réparer des navires, aillent en priorité à l'industrie canadienne, toujours, évidemment, dans le respect du principe de la concurrence. Les tâches de réparation et de remise à neuf sont et resteront une source constante de travail pour les chantiers navals canadiens.

Les achats fédéraux de navires neufs ont été autrefois le soutien principal de plusieurs chantiers, mais ces travaux de construction sont maintenant achevés. Le comité a recommandé que le gouvernement aplanisse les crêtes et les creux de ses activités d'approvisionnement afin d'apporter un flux de travail ininterrompu aux chantiers navals. La question des achats de l'État est importante, mais complexe, et elle sera étudiée plus à fond par le gouvernement dans le contexte des recommandations du comité.

Les débouchés nationaux à saisir — Éléments stratégiques

Redoubler d'efforts pour assurer au Canada les retombées industrielles de l'exploration et de l'exploitation des champs pétroliers et gaziers en haute mer, en partenariat avec le secteur, les provinces et d'autres intervenants.

Promouvoir les investissements complémentaires dans les technologies du pétrole et du gaz afin de renforcer la capacité du Canada à saisir les débouchés offerts par les activités industrielles hauturières.

Examiner le bien-fondé de conserver la restriction actuelle relative à la longueur des bateaux de pêche dans le cadre de l'Examen de la politique sur les pêches de l'Atlantique, d'ici la fin de 2001.

Maintenir la politique actuelle de « l'achat au Canada » pour la réparation et l'achat de navires, tout en respectant le principe de la concurrence.

La situation mondiale de l'industrie

Le marché mondial de la construction navale est très concurrentiel, mais il n'en reste pas moins des débouchés à exploiter. De fait, les chantiers navals canadiens se sont taillé une place avantageuse dans divers créneaux de marché d'exportation, notamment ceux des remorqueurs et des patrouilleurs.

Le gouvernement est disposé à collaborer avec l'industrie à la recherche de nouveaux débouchés d'exportation. Dans le cadre des activités d'Équipe Canada Inc, le gouvernement adoptera une approche dynamique en réunissant les intervenants du secteur de la construction navale et maritime industrielle afin qu'ils élaborent de concert une stra-

L'activité industrielle en haute mer promet une demande future importante. D'ici 2012, on s'attend à ce que 7 ou 8 nouveaux projets de pétrole et de gaz soient en exploitation dans la région de l'Atlantique et produisent environ 300 000 barils de pétrole par jour. Certaines estimations de l'industrie sont même supérieures à ce chiffre et laissent entrevoir une production quotidienne d'à peu près 500 000 barils de pétrole, ce qui correspond à 40 p. 100 de la production actuelle de pétrole brut léger au Canada. Deux projets seulement, celui d'Hibernia au large de Terre-Neuve et le projet énergétique extracôtier de Sable Island, au large de la Nouvelle-Écosse, en sont déjà arrivés au stade de la production.

Le champ de pétrole de Terra Nova, au large des côtes de Terre-Neuve, devrait entrer en production au début de 2002, et celui de White Rose, en 2004. Ces deux projets auront probablement recours à des systèmes flottants de production, stockage et déchargement pour récupérer le pétrole brut léger. D'autres projets sont envisagés et certains porte-parole de l'industrie prédisent qu'un nouveau projet pétrolier verra le jour tous les deux ou trois ans. La fabrication et l'installation des modules et des composants des systèmes flottants devraient se poursuivre et ouvrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

Pour tirer parti des avantages offerts par toutes ces activités, le secteur devra commercialiser vigoureusement ses capacités actuelles. Il devra aussi accroître sa capacité de produire le genre de matériel voulu, soit en élaborant les technologies nécessaires, soit en les acquerrant par le truchement d'ententes avec des fournisseurs de l'étranger. Le gouvernement facilitera l'accès aux mesures actuelles de soutien technologique afin d'aider l'industrie à se doter de capacités supplémentaires et il joindra ses efforts à ceux des provinces, du secteur énergétique et d'autres intervenants en vue d'augmenter les retombées industrielles des activités hauturières. En outre, l'État collaborera activement avec le secteur afin de trouver des investissements internationaux complémentaires et des partenariats qui permettront au Canada d'accroître ses capacités industrielles dans ce domaine.

Les achats de l'État sont perçus comme un débouché important par l'industrie. La politique gouvernementale de « l'achat au Canada » fait en sorte que les avantages à tirer des opérations de l'État, pour ce qui est d'acheter ou de faire réparer des navires, aillent en priorité à l'industrie canadienne, toujours, évidemment, dans le respect du principe de la concurrence. Les tâches de réparation et de remise à neuf sont et resteront une source constante de travail pour les chantiers navals canadiens.

Les achats fédéraux de navires neufs ont été autrefois le soutien principal de plusieurs chantiers, mais ces travaux de construction sont maintenant achevés. Le comité a recommandé que le gouvernement aplanisse les crêtes et les creux de ses activités d'approvisionnement afin d'apporter un flux de travail ininterrompu aux chantiers navals. La question des achats de l'État est importante, mais complexe, et elle sera étudiée plus à fond par le gouvernement dans le contexte des recommandations du comité.

Les débouchés nationaux à saisir — Éléments stratégiques

Redoubler d'efforts pour assurer au Canada les retombées industrielles de l'exploration et de l'exploitation des champs pétroliers et gaziers en haute mer, en partenariat avec le secteur, les provinces et d'autres intervenants.

Promouvoir les investissements complémentaires dans les technologies du pétrole et du gaz afin de renforcer la capacité du Canada à saisir les débouchés offerts par les activités industrielles hauturières.

Examiner le bien-fondé de conserver la restriction actuelle relative à la longueur des bateaux de pêche dans le cadre de l'Examen de la politique sur les pêches de l'Atlantique, d'ici la fin de 2001.

Maintenir la politique actuelle de « l'achat au Canada » pour la réparation et l'achat de navires, tout en respectant le principe de la concurrence.

La situation mondiale de l'industrie

Le marché mondial de la construction navale est très concurrentiel, mais il n'en reste pas moins des débouchés à exploiter. De fait, les chantiers navals canadiens se sont taillé une place avantageuse dans divers créneaux de marché d'exportation, notamment ceux des remorqueurs et des patrouilleurs.

Le gouvernement est disposé à collaborer avec l'industrie à la recherche de nouveaux débouchés d'exportation. Dans le cadre des activités d'Équipe Canada Inc, le gouvernement adoptera une approche dynamique en réunissant les intervenants du secteur de la construction navale et maritime industrielle afin qu'ils élaborent de concert une stra-

tégie de promotion du commerce international. Cette même approche est utilisée par d'autres secteurs industriels clés. Les activités et les analyses pourraient porter sur l'élaboration de stratégies pour des marchés ciblés; la production de documents d'information sur les capacités et les ressources du secteur; une utilisation plus judicieuse des instruments de promotion du commerce; et la participation aux foires et aux missions commerciales.

À l'heure actuelle, le Canada impose un tarif renégocié de 25 p. 100 de nation la plus favorisée (NPF) à la plupart des navires importés provenant de pays non-membres de l'ALENA, ce qui assure à l'industrie canadienne de la construction navale une certaine protection contre l'afflux de navires importés dont un bon nombre est avantagé par un appui gouvernemental important. Les principaux navires exemptés de ce tarif sont les bateaux de pêche de plus de 30,5 mètres, qui ne font l'objet d'aucun droit lorsque importés au Canada. Dans le contexte des négociations commerciales internationales, le Canada doit et continuera de devoir faire face à des pressions le poussant à réduire ou à éliminer le tarif douanier sur les navires. Le gouvernement n'accédera pas à la recommandation de hausser le tarif, car cela aurait des effets négatifs pour les producteurs et les consommateurs et irait à l'encontre des obligations commerciales existantes du pays. Toutefois, il n'est pas non plus question de baisser le tarif aussi longtemps que le gouvernement ne sera pas convaincu que l'effet de distorsion des pratiques commerciales des autres pays sur l'industrie canadienne n'est pas résolu.

Les navires et le matériel flottant venus de l'étranger peuvent être importés temporairement à un tarif douanier réduit lorsqu'il n'y a pas de navires canadiens répondant aux besoins d'activités hauturières particulières. Chaque demande d'exonération est examinée de concert avec les principaux intervenants du secteur, et la décision finale tient compte de leurs commentaires. Bien que très peu de navires importés demeurent au Canada pendant un intervalle prolongé, l'impression générale est qu'un grand nombre de navires sont importés et restent au Canada sans qu'aucun droit de douane n'ait été versé. Afin de répondre à ces préoccupations, le gouvernement instaurera de nouvelles procédures visant les navires dont les propriétaires utilisent de façon répétée les dispositions d'importation temporaire. Ces mesures permettront d'empêcher l'usage abusif des dispositions d'importation temporaire.

La construction navale est un secteur dans lequel les échanges commerciaux mondiaux sont faussés par toutes sortes de mesures gouvernementales telles que des subventions, des mesures appliquées à la frontière et des régimes préférentiels en matière d'approvisionnements de l'État. Aux États-Unis, par exemple, la *Jones Act* ferme, à toutes fins pratiques, le marché intérieur aux navires construits à l'étranger.

En ce qui concerne les subventions, le gouvernement continuera de collaborer avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en vue de prévoir de nouvelles sanctions disciplinaires à leur sujet et de créer ainsi un environnement plus concurrentiel pour le secteur de la construction navale et les autres industries canadiennes. Mais son action ne se limitera pas à l'OMC. Récemment, par exemple, le gouvernement du Canada a accru sa participation aux discussions de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sur les réalisations et les problèmes actuels de l'industrie mondiale de la construction navale.

Les chantiers navals canadiens se sont fait une place avantageuse dans des créneaux de marché d'exportation

L'accès des constructeurs navals canadiens aux marchés étrangers est bloqué par toutes sortes d'obstacles au commerce mondial

Le Canada s'efforcera de faire baisser les subventions gouvernementales dans tous les pays

L'innovation est la clé de la compétitivité future

En outre, le gouvernement du Canada et la Société pour l'expansion des exportations (SEE) continueront de participer activement à la formulation et à l'élaboration de mesures disciplinaires internationales visant les crédits à l'exportation, afin de veiller à ce que les exportateurs du monde entier se fassent concurrence sur un pied d'égalité. Dans ses négociations à l'OCDE sur les crédits à l'exportation dans le secteur de la construction navale, le gouvernement prend parti pour une souplesse accrue en préconisant, par exemple, des taux d'intérêt flottants et des pratiques commerciales adaptées.

La situation mondiale de l'industrie — Éléments stratégiques

Promouvoir les exportations du secteur de la construction navale et maritime industrielle dans le cadre des activités d'Équipe Canada Inc.

Redoubler d'efforts auprès de l'OMC et de l'OCDE en vue de réduire les pratiques qui faussent les échanges commerciaux.

Continuer de consulter l'industrie pendant les négociations relatives à tout accord commercial auquel il est proposé d'inclure les produits de la construction navale et maritime industrielle.

Maintenir le régime tarifaire actuel jusqu'à ce que le gouvernement soit convaincu que l'effet de distorsion des pratiques commerciales des autres pays sur l'industrie canadienne est résolu.

Examiner toutes les demandes visant l'importation temporaire de navires pour une période de plus de trois ans.

L'innovation, clé de la compétitivité

L'innovation est essentielle à l'exploitation fructueuse des débouchés, dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle comme dans tout autre secteur. Pour innover, un secteur doit s'appuyer fondamentalement sur la R-D, être doté d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et investir dans la technologie nouvelle. Le gouvernement est disposé à unir ses efforts à ceux du secteur afin de favoriser la création de produits et de procédés originaux et d'offrir la formation pertinente. Un certain nombre de programmes et services fédéraux soutiennent déjà l'innovation, et le gouvernement veut aider le secteur à y accéder. Toutefois, c'est le secteur qui doit prendre l'initiative et concevoir des projets et des procédés innovateurs qui lui permettront d'exploiter toutes les possibilités cernées.

Voici une liste sommaire de programmes à la disposition des industries, plus précisément du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Pour chaque programme, le gouvernement prendra les mesures supplémentaires voulues afin de collaborer avec le secteur pour que les entreprises y aient plus facilement accès.

- *Crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS-DE)* : Le programme du crédit d'impôt à la RS-DE offre des dégrèvements fiscaux aux entreprises qui effectuent de la RS-DE au Canada. L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC), qui administre ce programme, créera un comité sectoriel afin de préciser comment le crédit à la RS-DE pourrait être utilisé à meilleur escient par le secteur de la construction navale

L'innovation est la clé de

la compétitivité future

En outre, le gouvernement du Canada et la Société pour l'expansion des exportations (SEE) continueront de participer activement à la formulation et à l'élaboration de mesures disciplinaires internationales visant les crédits à l'exportation, afin de veiller à ce que les exportateurs du monde entier se fassent concurrence sur un pied d'égalité. Dans ses négociations à l'OCDE sur les crédits à l'exportation dans le secteur de la construction navale, le gouvernement prend parti pour une souplesse accrue en préconisant, par exemple, des taux d'intérêt flottants et des pratiques commerciales adaptées.

La situation mondiale de l'industrie — Éléments stratégiques

Promouvoir les exportations du secteur de la construction navale et maritime industrielle dans le cadre des activités d'Équipe Canada Inc.

Redoubler d'efforts auprès de l'OMC et de l'OCDE en vue de réduire les pratiques qui faussent les échanges commerciaux.

Continuer de consulter l'industrie pendant les négociations relatives à tout accord commercial auquel il est proposé d'inclure les produits de la construction navale et maritime industrielle.

Maintenir le régime tarifaire actuel jusqu'à ce que le gouvernement soit convaincu que l'effet de distorsion des pratiques commerciales des autres pays sur l'industrie canadienne est résolu.

Examiner toutes les demandes visant l'importation temporaire de navires pour une période de plus de trois ans.

L'innovation, clé de la compétitivité

L'innovation est essentielle à l'exploitation fructueuse des débouchés, dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle comme dans tout autre secteur. Pour innover, un secteur doit s'appuyer fondamentalement sur la R-D, être doté d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et investir dans la technologie nouvelle. Le gouvernement est disposé à unir ses efforts à ceux du secteur afin de favoriser la création de produits et de procédés originaux et d'offrir la formation pertinente. Un certain nombre de programmes et services fédéraux soutiennent déjà l'innovation, et le gouvernement veut aider le secteur à y accéder. Toutefois, c'est le secteur qui doit prendre l'initiative et concevoir des projets et des procédés innovateurs qui lui permettront d'exploiter toutes les possibilités cernées.

Voici une liste sommaire de programmes à la disposition des industries, plus précisément du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Pour chaque programme, le gouvernement prendra les mesures supplémentaires voulues afin de collaborer avec le secteur pour que les entreprises y aient plus facilement accès.

- *Crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS-DE)* : Le programme du crédit d'impôt à la RS-DE offre des dégrèvements fiscaux aux entreprises qui effectuent de la RS-DE au Canada. L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC), qui administre ce programme, créera un comité sectoriel afin de préciser comment le crédit à la RS-DE pourrait être utilisé à meilleur escient par le secteur de la construction navale

et maritime industrielle. De plus, l'ADRC publiera un bulletin d'information sur la RS-DE, destiné tout spécialement au secteur de la construction navale, et elle affectera des agents de liaison ministériels au secteur.

- *Partenariat technologique Canada* (PTC) : PTC contribue à la croissance économique du Canada en consentant des investissements stratégiques dans la R-D et l'innovation, à titre de partenaire de l'industrie selon le principe du partage des risques et des avantages. Afin de rendre le programme plus facilement accessible au secteur de la construction navale et maritime industrielle, Industrie Canada et le Conseil national de recherches du Canada (CNRC) travailleront de concert avec les intervenants du secteur à l'élaboration d'une carte routière technologique qui permettra de repérer les technologies admissibles à l'appui financier de PTC. La promotion plus dynamique de PTC auprès du secteur devrait mener à des investissements accrus dans toute une gamme de projets technologiques de recherche industrielle et de développement préconcurrentiel aptes à rehausser la compétitivité de ce secteur.

- *Programme d'aide à la recherche industrielle* (PARI) : Le PARI, administré par le CNRC, aide les petites et moyennes entreprises (PME) en leur offrant un appui financier pouvant atteindre 50 p. 100 des coûts admissibles d'un projet, jusqu'à concurrence de 350 000 $. Le PARI est doté d'un réseau de 260 conseillers techniques industriels, situés un peu partout au pays, qui collaboreront avec les PME du secteur afin de leur offrir des conseils d'expert au sujet d'enjeux technologiques précis et de leur faciliter le recours au programme.

- *Institut de dynamique marine (IDM) du CNRC* : L'Institut de dynamique marine, fondé à St. John's en 1985, est le centre le plus important de R-D en technologie océanique au Canada. Le CNRC a l'intention d'investir encore plus dans l'IDM afin de stimuler le développement d'une grappe de technologies océaniques à l'IDM. Cet investissement comportera deux éléments : un programme élargi de recherches et un incubateur industriel. Le programme d'incubateurs cherchera à retenir les jeunes à Terre-Neuve.

- *Étudiants bien branchés* : Il s'agit d'un programme d'Industrie Canada au moyen duquel le Ministère offre de l'aide aux PME désireuses de maximaliser l'utilisation d'Internet et la mise en application de la technologie de l'information en vue de rehausser leur propre compétitivité, tout en permettant à des étudiants d'acquérir une expérience précieuse en milieu de travail. Ce programme est un des principaux éléments de l'initiative « Un Canada branché ».

Pour être innovateur, le secteur de la construction navale et maritime industrielle a besoin aussi d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. L'édification et la rétention d'un personnel de ce calibre nécessitent un degré élevé de coopération entre les directions d'entreprises, les syndicats, les établissements de formation, les provinces et le gouvernement fédéral.

Le gouvernement rendra plus facile l'accès aux programmes de R-D

Pour être innovateur, le secteur de la construction navale et maritime industrielle a besoin d'une main-d'œuvre hautement qualifiée

La formation est un enjeu vital pour ce secteur

Le comité du projet a désigné la formation comme un des enjeux clés du secteur. En effet, il s'impose d'aider les travailleurs à apprendre comment exploiter des outils et du matériel nouveaux, et de faire entrer dans les lieux de travail les technologies de l'information les plus évoluées. Il se fait déjà de la formation dans tous ces domaines, mais il est temps de définir plus précisément les besoins du secteur et d'examiner les programmes de formation actuels afin de répondre aux besoins des travailleurs et de l'industrie.

Les intervenants doivent élaborer des outils de formation appropriés afin de permettre aux travailleurs d'acquérir les compétences pertinentes

Le gouvernement fédéral, par l'intermédiaire de Développement des ressources humaines Canada, aidera le secteur (syndicats, directions d'entreprises, associations) à établir un diagnostic de la situation en matière de ressources humaines et à évaluer les compétences requises et la formation à donner. Cette tâche s'accomplira au moyen d'une étude sectorielle des ressources humaines. En fonction des résultats de cette étude, il sera possible de définir les compétences et la formation qui s'imposent et de créer éventuellement un organe, par exemple un conseil sectoriel national, qui serait chargé de mettre à exécution les recommandations découlant de ce processus. Les provinces joueront un rôle de premier plan au moment de définir les besoins de formation et de mettre en œuvre les programmes nécessaires.

L'innovation, clé de la compétitivité — Éléments stratégiques

Élaborer des lignes directrices visant l'application du crédit d'impôt à la RS-DE dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle.

Faciliter l'accès de PTC aux entreprises désireuses de se lancer dans l'élaboration de technologies innovatrices.

Dresser une carte routière technologique du secteur afin de pouvoir cerner plus facilement les projets de technologie que pourrait appuyer PTC.

Venir en aide aux PME au moyen du Programme d'aide à la recherche industrielle, par exemple introduire les meilleures pratiques pour améliorer la productivité et la compétitivité.

Investir dans l'Institut de dynamique marine afin de soutenir la recherche en génie océanique.

Aider les PME à optimiser l'utilisation d'Internet par l'intermédiaire du programme Étudiants bien branchés.

Réaliser une étude des ressources humaines du secteur et, en fonction des constatations de cette étude, créer un conseil sectoriel qui sera chargé d'évaluer les besoins en matière de compétences et de formation et de travailler avec les intervenants à la mise en œuvre des recommandations.

La formation est un enjeu vital pour ce secteur

Le comité du projet a désigné la formation comme un des enjeux clés du secteur. En effet, il s'impose d'aider les travailleurs à apprendre comment exploiter des outils et du matériel nouveaux, et de faire entrer dans les lieux de travail les technologies de l'information les plus évoluées. Il se fait déjà de la formation dans tous ces domaines, mais il est temps de définir plus précisément les besoins du secteur et d'examiner les programmes de formation actuels afin de répondre aux besoins des travailleurs et de l'industrie.

Les intervenants doivent élaborer des outils de formation appropriés afin de permettre aux travailleurs d'acquérir les compétences pertinentes

Le gouvernement fédéral, par l'intermédiaire de Développement des ressources humaines Canada, aidera le secteur (syndicats, directions d'entreprises, associations) à établir un diagnostic de la situation en matière de ressources humaines et à évaluer les compétences requises et la formation à donner. Cette tâche s'accomplira au moyen d'une étude sectorielle des ressources humaines. En fonction des résultats de cette étude, il sera possible de définir les compétences et la formation qui s'imposent et de créer éventuellement un organe, par exemple un conseil sectoriel national, qui serait chargé de mettre à exécution les recommandations découlant de ce processus. Les provinces joueront un rôle de premier plan au moment de définir les besoins de formation et de mettre en œuvre les programmes nécessaires.

L'innovation, clé de la compétitivité — Éléments stratégiques

Élaborer des lignes directrices visant l'application du crédit d'impôt à la RS-DE dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle.

Faciliter l'accès de PTC aux entreprises désireuses de se lancer dans l'élaboration de technologies innovatrices.

Dresser une carte routière technologique du secteur afin de pouvoir cerner plus facilement les projets de technologie que pourrait appuyer PTC.

Venir en aide aux PME au moyen du Programme d'aide à la recherche industrielle, par exemple introduire les meilleures pratiques pour améliorer la productivité et la compétitivité.

Investir dans l'Institut de dynamique marine afin de soutenir la recherche en génie océanique.

Aider les PME à optimiser l'utilisation d'Internet par l'intermédiaire du programme Étudiants bien branchés.

Réaliser une étude des ressources humaines du secteur et, en fonction des constatations de cette étude, créer un conseil sectoriel qui sera chargé d'évaluer les besoins en matière de compétences et de formation et de travailler avec les intervenants à la mise en œuvre des recommandations.

Le financement

Pour la construction navale comme pour tout autre secteur, le financement est essentiel à la compétitivité. Cette réalité se reflète dans la politique fiscale canadienne, qui autorise les acheteurs de navires neufs construits au Canada à demander un taux de dépréciation accéléré. Cette mesure aide à contrebalancer les programmes d'aide financière plus extensifs offerts par nos concurrents. Toutefois, cette mesure se limite aux situations où les propriétaires-exploitants de navires construits au Canada ont suffisamment de revenus imposables pour pouvoir utiliser la déduction pour amortissement accéléré. Le recours à la mesure en question dans les opérations de location à bail, une méthode de plus en plus populaire de financement des ventes de navires à l'étranger et au Canada, reste très restreint.

Le comité a proposé d'apporter une modification aux règles de l'impôt afin de permettre le recours à des dispositions fiscales précises dans les cas où des navires canadiens sont vendus à des compagnies de location à bail plutôt qu'à des propriétaires-exploitants, et il présente aussi des propositions concernant la retenue d'impôt sur les non-résidents. Le gouvernement reconnaît que la mesure fiscale existante ne peut pas être utilisée efficacement dans ce genre de situation, mais la solution proposée va à l'encontre de considérations fiscales plus générales.

Afin d'offrir un avantage égal à tous les acheteurs de navires construits au Canada, le gouvernement instaurera bientôt un nouveau mécanisme de financement à structure souple qui viendra remplacer la déduction pour amortissement accéléré. Il s'agira d'un nouvel outil commercial, administré par Industrie Canada, qui permettra d'offrir un financement plus concurrentiel que celui qu'offrent les autres pays.

Le gouvernement instaurera un nouveau mécanisme structuré de financement

Les principaux pays constructeurs de navires appuient financièrement les exportations de leur industrie de la construction navale. Dans la plupart des cas, le financement est fourni dans le respect des directives de l'OCDE, mais il y a certaines exceptions, dont la plus flagrante est celle des États-Unis, où l'aide financière dépasse souvent ce qui est permis par l'OCDE. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) collabore fructueusement avec l'industrie de la construction navale à promouvoir les exportations. La SEE offre un financement direct à des conditions respectueuses des directives de l'OCDE. Lorsque la SEE ne peut pas apporter d'aide financière directe à une transaction, il reste possible d'envisager un appui accordé au cas par cas, dans le cadre du Compte du Canada.

La société pour l'expansion des exportations collabore avec le secteur à la promotion des exportations

Il faut souligner que le financement à l'exportation n'est pas le seul facteur pris en compte par un acheteur éventuel au moment où celui-ci déterminera où acheter un navire neuf. Ces décisions sont influencées par toute une gamme d'autres critères clés tels que le prix, la qualité, les délais de livraison, la technologie, la compétitivité et la productivité.

Le financement — Éléments stratégiques

Maintenir la déduction pour amortissement accéléré permise actuellement aux acheteurs de navires inscrits au Canada.

Mettre en place un nouveau mécanisme de financement à structure souple, administré par Industrie Canada, en vue d'offrir du financement concurrentiel à tout acheteur de navires construits au Canada qui n'est pas admissible à l'actuelle déduction pour amortissement accéléré.

Continuer d'offrir du financement à l'exportation selon des modalités concurrentielles et aux conditions du marché, par l'intermédiaire de la SEE.

Envisager de recourir au Compte du Canada pour offrir du financement ponctuel à l'exportation, aux conditions du marché.

Le renforcement des partenariats

Le comité a formulé clairement la nécessité de créer un mécanisme nouveau et permanent pour encourager le dialogue entre les intervenants et le gouvernement au sujet des problèmes et des défis auxquels le secteur doit faire face. Le gouvernement est d'accord sur ce point et, dans le but de promouvoir un tel dialogue et de continuer ainsi à collaborer avec les intervenants, le ministre de l'Industrie créera un comité consultatif qui sera chargé de le conseiller sur des questions qui influent sur la compétitivité et les perspectives du secteur, y compris les répercussions de la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique pour la construction navale et maritime industrielle. Le Ministre tiendra également un forum annuel auquel seront conviés les principaux intervenants du secteur.

Afin de soutenir l'engagement gouvernemental à collaborer avec le secteur, Industrie Canada créera également un nouvelle unité ministérielle dont le mandat consistera à collaborer de façon constante avec les intervenants du secteur de la construction navale et maritime industrielle et avec d'autres intervenants. Cette unité veillera à la mise en œuvre complète du nouveau cadre stratégique et sera aussi chargée d'effectuer un examen de l'efficacité de la nouvelle stratégie fédérale dans cinq ans.

Le renforcement des partenariats — Éléments stratégiques

Créer un comité consultatif sectoriel ou quelque autre organe consultatif qui aidera à la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique et continuera de donner des avis sur les questions relatives à la compétitivité du secteur.

Que le ministre de l'Industrie organise chaque année un forum réunissant les intervenants du secteur.

Qu'Industrie Canada crée une nouvelle unité énergétique et maritime qui travaillera de concert avec les intervenants du secteur à l'accomplissement des tâches suivantes :

- accroître les retombées économiques des activités hauturières;
- promouvoir le commerce et l'investissement;
- dresser une carte routière technologique du secteur;
- appuyer la tenue de débats internationaux à l'OCDE, à l'OMC, etc.;
- formuler des avis concernant les demandes d'exonération de droits;
- coordonner la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique;
- appuyer les consultations auprès des intervenants;
- élaborer une base analytique solide à l'appui de l'accomplissement de toutes ces tâches.

Réexaminer le cadre stratégique dans cinq ans.

Le financement — Éléments stratégiques

Maintenir la déduction pour amortissement accéléré permise actuellement aux acheteurs de navires inscrits au Canada.

Mettre en place un nouveau mécanisme de financement à structure souple, administré par Industrie Canada, en vue d'offrir du financement concurrentiel à tout acheteur de navires construits au Canada qui n'est pas admissible à l'actuelle déduction pour amortissement accéléré.

Continuer d'offrir du financement à l'exportation selon des modalités concurrentielles et aux conditions du marché, par l'intermédiaire de la SEE.

Envisager de recourir au Compte du Canada pour offrir du financement ponctuel à l'exportation, aux conditions du marché.

Le renforcement des partenariats

Le comité a formulé clairement la nécessité de créer un mécanisme nouveau et permanent pour encourager le dialogue entre les intervenants et le gouvernement au sujet des problèmes et des défis auxquels le secteur doit faire face. Le gouvernement est d'accord sur ce point et, dans le but de promouvoir un tel dialogue et de continuer ainsi à collaborer avec les intervenants, le ministre de l'Industrie créera un comité consultatif qui sera chargé de le conseiller sur des questions qui influent sur la compétitivité et les perspectives du secteur, y compris les répercussions de la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique pour la construction navale et maritime industrielle. Le Ministre tiendra également un forum annuel auquel seront conviés les principaux intervenants du secteur.

Afin de soutenir l'engagement gouvernemental à collaborer avec le secteur, Industrie Canada créera également un nouvelle unité ministérielle dont le mandat consistera à collaborer de façon constante avec les intervenants du secteur de la construction navale et maritime industrielle et avec d'autres intervenants. Cette unité veillera à la mise en œuvre complète du nouveau cadre stratégique et sera aussi chargée d'effectuer un examen de l'efficacité de la nouvelle stratégie fédérale dans cinq ans.

Le renforcement des partenariats — Éléments stratégiques

Créer un comité consultatif sectoriel ou quelque autre organe consultatif qui aidera à la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique et continuera de donner des avis sur les questions relatives à la compétitivité du secteur.

Que le ministre de l'Industrie organise chaque année un forum réunissant les intervenants du secteur.

Qu'Industrie Canada crée une nouvelle unité énergétique et maritime qui travaillera de concert avec les intervenants du secteur à l'accomplissement des tâches suivantes :

- accroître les retombées économiques des activités hauturières;
- promouvoir le commerce et l'investissement;
- dresser une carte routière technologique du secteur;
- appuyer la tenue de débats internationaux à l'OCDE, à l'OMC, etc.;
- formuler des avis concernant les demandes d'exonération de droits;
- coordonner la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique;
- appuyer les consultations auprès des intervenants;
- élaborer une base analytique solide à l'appui de l'accomplissement de toutes ces tâches.

Réexaminer le cadre stratégique dans cinq ans.

UN NOUVEAU CADRE STRATÉGIQUE POUR LA CONSTRUCTION NAVALE ET MARITIME INDUSTRIELLE

Les débouchés nationaux à saisir — Éléments stratégiques

Redoubler d'efforts pour assurer au Canada les retombées industrielles de l'exploration et de l'exploitation des champs pétroliers et gaziers en haute mer, en partenariat avec le secteur, les provinces et d'autres intervenants.

Promouvoir les investissements complémentaires dans les technologies du pétrole et du gaz afin de renforcer la capacité du Canada à saisir les débouchés offerts par les activités industrielles hauturières.

Examiner le bien-fondé de conserver la restriction actuelle relative à la longueur des bateaux de pêche dans le cadre de l'Examen de la politique sur les pêches de l'Atlantique, d'ici la fin de 2001.

Maintenir la politique actuelle de « l'achat au Canada », tout en respectant le principe de la concurrence, et examiner plus en détail les possibilités d'achat par le gouvernement fédéral.

La situation mondiale de l'industrie — Éléments stratégiques

Promouvoir les exportations du secteur de la construction navale et maritime industrielle dans le cadre des activités d'Équipe Canada Inc.

Redoubler d'efforts auprès de l'OMC et de l'OCDE en vue de réduire les pratiques qui faussent les échanges commerciaux.

Continuer de consulter l'industrie pendant les négociations relatives à tout accord commercial auquel il est proposé d'inclure les produits de la construction navale.

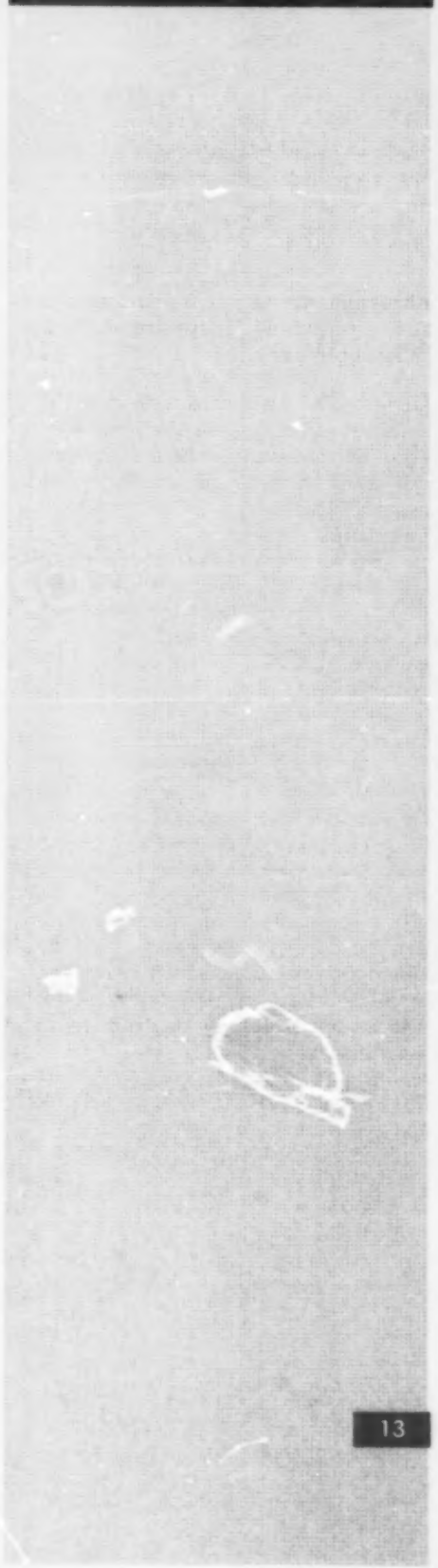
Maintenir le régime tarifaire actuel jusqu'à ce que le gouvernement soit convaincu que l'effet de distorsion des pratiques commerciales des autres pays sur l'industrie canadienne est résolu.

L'innovation, clé de la compétitivité — Éléments stratégiques

Élaborer des lignes directrices visant l'application du crédit d'impôt à la RS-DE dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle.

Faciliter l'accès de PTC aux entreprises désireuses de se lancer dans l'élaboration de technologies innovatrices.

Dresser une carte routière technologique du secteur afin de pouvoir cerner plus facilement les projets de technologie que pourrait appuyer PTC.



Venir en aide aux PME au moyen du Programme d'aide à la recherche industrielle, par exemple introduire les meilleures pratiques pour améliorer la productivité et la compétitivité.

Investir dans l'Institut de dynamique marine afin de soutenir la recherche en génie océanique.

Aider les PME à optimiser l'utilisation d'Internet par l'intermédiaire du programme Étudiants bien branchés.

Entreprendre une étude du secteur des ressources humaines et, en fonction des résultats, créer un conseil sectoriel chargé d'évaluer les besoins en matière de compétences et de formation et travailler avec les intervenants du secteur à la mise en œuvre des recommandations.

Le financement — Éléments stratégiques

Maintenir la déduction pour amortissement accéléré permise actuellement aux acheteurs de navires inscrits au Canada.

Mettre en place un nouveau mécanisme de financement à structure souple, administré par Industrie Canada, en vue d'offrir du financement concurrentiel à tout acheteur de navires construits au Canada qui n'est pas admissible à l'actuelle déduction pour amortissement accéléré.

Continuer d'offrir du financement à l'exportation selon des modalités concurrentielles et aux conditions du marché, par l'intermédiaire de la SEE.

Envisager de recourir au Compte du Canada pour offrir du financement ponctuel à l'exportation, aux conditions du marché.

Le renforcement des partenariats

Créer un comité consultatif sectoriel ou quelque autre organe consultatif qui aidera à la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique et continuera de donner des avis sur les questions relatives à la compétitivité du secteur.

Que le ministre de l'Industrie organise chaque année un forum réunissant les intervenants du secteur.

Qu'Industrie Canada crée une nouvelle unité énergétique et maritime qui travaillera avec les intervenants du secteur à l'accomplissement des tâches suivantes :

- accroître les retombées économiques des activités hauturières;
- promouvoir le commerce et l'investissement;
- dresser une carte routière technologique du secteur;
- appuyer la tenue de débats internationaux à l'OCDE, à l'OMC, etc.;
- formuler des avis concernant les demandes d'exonération de droits;
- coordonner la mise en œuvre du nouveau cadre stratégique;
- appuyer les consultations auprès des intervenants;
- élaborer une base analytique solide à l'appui de l'accomplissement de toutes ces tâches.

Réexaminer le cadre stratégique dans cinq ans.

Annexe A

Réponses fédérales aux recommandations du Partenariat national

LES DÉBOUCHÉS NATIONAUX À SAISIR

DÉBOUCHÉS LIÉS AUX ACTIVITÉS INDUSTRIELLES DE HAUTE MER

Que le gouvernement du Canada, de concert avec les provinces et l'industrie, trouve des moyens d'optimiser les avantages industriels pour le Canada en formant des partenariats avec les sociétés étrangères qui exploitent les ressources marines et hauturières du pays.

Que les divers intervenants de l'industrie de la construction navale et maritime industrielle unissent leurs forces et lancent des initiatives afin de prouver clairement leurs capacités et leur compétitivité à l'industrie du pétrole et du gaz et aux fonctionnaires administratifs provinciaux et fédéraux.

Que l'industrie présente aux gouvernements fédéral et provinciaux un plan détaillé sur les rôles que peuvent remplir les gouvernements en vue d'optimiser les avantages économiques pour l'industrie.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Un certain nombre de mécanismes sont déjà en place pour évaluer les avantages industriels des ressources hauturières. Pour les compléter, Industrie Canada s'engage à former une nouvelle unité énergétique et maritime qui travaillera avec les intervenants pour accroître les avantages des ressources hauturières.

Le gouvernement continuera de veiller activement à ce que Canada tire profit des projets d'exploitation pétrolière et gazière hauturière en collaborant avec les provinces, les conseils et les autres intervenants. L'aide apportée à l'industrie est déjà très variée, allant d'investissements dans des infrastructures matérielles des communautés au soutien accordé aux PME du secteur des approvisionnements. Le gouvernement entend aussi travailler avec le secteur de la construction navale et maritime industrielle pour faire connaître les capacités canadiennes actuelles aux acheteurs potentiels et encouragera les investissements internationaux et les partenariats stratégiques.

Par l'intermédiaire du comité consultatif et de la nouvelle unité, l'industrie et le gouvernement pourront élaborer ensemble un plan détaillé pour accroître les avantages économiques des ressources hauturières.

ENVIRONNEMENT

Que les gouvernements fédéral et provinciaux portent leur attention sur le transport maritime comme à solution écologique, plutôt que sur d'autres modes de transport.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le transport maritime, un mode de transport écologique, peut contribuer à l'atteinte des objectifs canadiens en matière environnementale. Dans de nombreuses instances, ce mode de transport est reconnu pour ses avantages sur le plan des faibles émissions et de l'efficience énergétique.

LES DÉBOUCHÉS NATIONAUX À SAISIR

Que le gouvernement fédéral reconnaisse officiellement l'importance stratégique nationale du secteur de la construction navale et maritime industrielle.

PROMOTION DU SECTEUR

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le gouvernement reconnaît que le secteur canadien de la construction navale et maritime industrielle apporte une contribution importante à l'économie, tant au niveau national que régional. De plus, pour combler les besoins opérationnels du gouvernement du Canada, il est important que le pays soit doté d'installations d'entretien et de réparation de navires qui sont viables et concurrentielles. Le nouveau cadre stratégique reconnaît l'importance de ce secteur et les avantages d'une collaboration pour porter les efforts sur les occasions qui ont été repérées.

Que le ministère des Pêches et des Océans revoie sa réglementation restreignant à 19,8 mètres (65 pieds) la longueur des navires pour permettre de les remplacer par des navires d'une longueur de moins de 25,9 mètres (85 pieds), ou de les reconvertir à cette longueur.

RÉGLEMENTATION SUR LES NAVIRES

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le remplacement des navires est une question complexe qui doit être examinée en tenant compte de la sécurité, de la fiabilité, de la gestion des ressources halieutiques et de la conservation des ressources. L'Examen de la politique sur les pêches de l'Atlantique annoncé par le ministre des Pêches et des Océans, le 7 février 2001, sera terminé d'ici la fin de l'année. Les lignes directrices sur le remplacement des navires font partie intégrante de cet examen.

LES DÉBOUCHÉS NATIONAUX À SAISIR

APPROVISIONNEMENT

Que le gouvernement du Canada renouvelle l'engagement contenu dans sa politique, selon lequel il doit s'approvisionner au Canada et faire radouber et remettre à neuf les navires de sa flotte par des chantiers navals canadiens.

Que le gouvernement du Canada applique les effets de la comptabilité d'exercice pour instaurer dans l'administration fédérale une planification et une gestion à long terme en ce qui a trait aux navires, de façon à contribuer à des prises de décisions rentables pour l'achat et la gestion à long terme des navires.

Que le gouvernement du Canada élimine les crêtes et les creux en matière d'approvisionnement pour la Marine et la Garde côtière canadienne, grâce à une planification bien conçue et plus efficace, et qu'il maintienne ainsi les carnets de commandes et l'emploi à des niveaux relativement uniformes à long terme.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le gouvernement fédéral continuera d'acheter, de réparer et de mettre à niveau ses navires au pays, selon ses besoins opérationnels et en veillant au maintien d'un marché intérieur concurrentiel.

Le gouvernement tiendra compte des renseignements financiers tirés de la comptabilité d'exercice dans la planification de ses achats et dans son processus de prise de décision. Cela permettra de mieux connaître la durée de vie des biens et d'effectuer une meilleure planification à long terme.

Les achats de l'État sont une question importante mais complexe, qui sera étudiée par le gouvernement. Cet examen, qui portera sur les recommandations du comité et d'autres questions, sera complété d'ici l'automne 2001.

Que le gouvernement du Canada fasse des pressions pour que soient éliminées les subventions à l'industrie de la construction navale dans le monde entier.

SUBVENTIONS DANS LE MONDE

Le gouvernement continue de tenter d'obtenir, par l'entremise de l'OMC, une amélioration des pratiques régissant l'octroi de subventions et, lorsque possible, par l'entremise d'autres tribunes multilatérales, pour que ce secteur et d'autres puissent profiter d'un régime plus concurrentiel.

À court et moyen termes, le Canada se prépare à la prochaine conférence ministérielle de l'OMC, qui se tiendra en novembre 2001, où de nouvelles négociations multilatérales pourraient être amorcées. Le Canada a publiquement déclaré que l'un de ses objectifs, lors de nouvelles négociations multilatérales sur le commerce sous l'égide de l'OMC, serait de porter la discussion sur les pratiques régissant l'octroi de subventions dans la construction navale, dans le cadre de négociations générales sur les subventions. Le gouvernement collaborera avec l'industrie de la construction navale pour mettre au point la position du Canada en vue de l'instauration de meilleures pratiques régissant les subventions.

Le Canada ne s'intéresse pas uniquement à l'OMC. Le gouvernement a récemment intensifié ses efforts auprès de l'OCDE et il favorise une plus grande souplesse des modalités de financement.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Que le gouvernement du Canada presse les États-Unis d'apporter des modifications à la Jones Act afin de permettre une participation accrue des chantiers navals canadiens au marché américain.

JONES ACT

Le Canada et d'autres pays ont à maintes reprises tenté d'obtenir une diminution du protectionnisme conféré par la *Jones Act*. Le gouvernement canadien est toujours disposé à étudier toute solution bilatérale ou multilatérale pour réduire ou éliminer cet obstacle qui nuit à l'accès au marché américain.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

La situation mondiale de l'industrie

Droits de douane

Que le gouvernement du Canada résiste à toute demande des autres pays qui voudraient l'amener à modifier les dispositions de sa politique en matière de construction navale, et ce, jusqu'au moment où l'industrie canadienne aura pu surmonter les effets à long terme des subventions et des pratiques commerciales déloyales.

Commentaires du gouvernement fédéral

Même si les négociations commerciales portent sur tous les secteurs d'activité industrielle, les négociateurs canadiens partent d'un principe fondamental selon lequel il ne se fait aucune élimination tarifaire sans consultation préalable auprès des intervenants du secteur concerné ni, le cas échéant, sans prévoir une période de transition, négociée entre les parties, afin de donner à l'industrie nationale le temps de s'adapter.

Droits de douane

Que le gouvernement du Canada cesse d'exclure les bateaux de pêche de plus de 30,5 mètres (100 pieds) du tarif douanier de 25 p. 100.

Commentaires du gouvernement fédéral

Le Canada applique le tarif de la nation la plus favorisée aux bateaux de pêche de plus de 30,5 mètres (100 pieds), conformément aux engagements pris lors des négociations de l'Uruguay Round. Cela veut dire qu'une franchise est le tarif le plus élevé qui peut être imposé par le Canada pour l'importation de tels bateaux. L'augmentation du tarif sur ces bateaux irait à l'encontre des obligations de la nation la plus favorisée auxquelles le Canada s'est engagé en vertu de l'OMC. En conséquence, le gouvernement continuera de respecter ses engagements et n'augmentera pas ses tarifs.

Droits de douane

Que le gouvernement du Canada étudie la possibilité de rehausser le tarif douanier de 25 p. 100 contre les pays qui versent des subventions de plus de 20 p. 100 à leurs chantiers navals.

Commentaires du gouvernement fédéral

Toute augmentation des droits irait à l'encontre des obligations de la nation la plus favorisée auxquelles le Canada s'est engagé en vertu de l'OMC. En outre, une augmentation des droits à l'importation par le Canada aurait peu de chances de modifier les pratiques de subventions appliquées par les autres pays.

REMISE DE DROITS

Que le gouvernement du Canada relève de 1/120 à 1/60 le taux des droits qui permettent aux navires battant pavillon étranger de rester temporairement en exploitation dans les eaux canadiennes et qu'il réduise la période admissible de 10 à 5 ans.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le programme 1/120 vise à réduire le coût des droits lorsque les navires canadiens ne sont pas disponibles pour une activité côtière particulière et que des navires ou de l'équipement flottant étrangers sont autorisés à effectuer temporairement de telles activités. Habituellement, il s'agit d'activités uniques, ne durant pas plus de 12 mois et peu fréquentes.

Le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, examinera et surveillera de près toute demande de prolongation d'importation temporaire au-delà de trois ans pour veiller à ce qu'il n'y ait pas d'abus.

REMISE DE DROITS

Que le gouvernement du Canada supprime la politique de remise de droits de douane sur les divers modules de pont et composants immergés qui sont importés au Canada et qui peuvent être achetés de fournisseurs canadiens, et qu'il leur impose un taux de base concordant avec celui qui s'applique à la plupart des navires importés, c'est-à-dire 25 p. 100.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

La grande majorité de ces biens sont assujettis à un tarif consolidé en vertu du tarif des douanes et non pas à un décret spécial de remise des droits de douanes. Une augmentation du tarif sur les modules de ponts et les composants immergés pourrait entraîner de nouvelles négociations en vertu de l'OMC et pourrait forcer le Canada à verser une compensation aux partenaires commerciaux visés ou à subir des rétorsions. En conséquence, les tarifs actuels ne seront pas augmentés.

L'INNOVATION, CLÉ DE LA COMPÉTITIVITÉ

INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Que le gouvernement du Canada élargisse l'admissibilité de l'industrie de la construction navale à participer aux programmes que le gouvernement fédéral a identifiés comme une priorité absolue, à savoir l'innovation technologique. Les ministères devraient donner une orientation aux parrains de programmes actuels, afin qu'ils rencontrent des représentants de l'industrie et formulent des recommandations quant à la façon de modifier les programmes actuels de R-D.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

L'innovation est une priorité du présent gouvernement. L'industrie de la construction navale doit innover pour saisir les occasions qui ont été repérées. Le gouvernement dispose de plusieurs programmes qui favorisent l'innovation et est prêt à collaborer avec l'industrie pour encourager la mise au point de produits et de procédés novateurs.

Le gouvernement fera la promotion du programme Partenariat technologique Canada (PTC) auprès du secteur de la construction navale et maritime industrielle et facilitera l'accès à ce programme. De plus, le Conseil national de recherches du Canada et Industrie Canada, en collaboration avec l'industrie, mettront au point une carte routière technologique sur la construction navale et maritime industrielle pour cerner les technologies qui pourraient être utiles aux activités maritimes, dont celles de l'industrie hauturière, de la technologie océanique, et de la conception et construction navales. Les résultats de cette analyse permettront de repérer les technologies qui pourraient être développées au Canada, peut-être avec l'aide de PTC.

Le Conseil national de recherches du Canada, par l'intermédiaire de l'Institut de dynamique marine, fera des investissements additionnels pour encourager la croissance d'une grappe de technologie océanique et appuyer la recherche en génie océanique. Le Conseil national de recherches du Canada et Industrie Canada peuvent aussi offrir de l'aide à l'innovation par le Programme d'aide à la recherche industrielle.

L'industrie de la construction navale peut se prévaloir du programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental. L'Agence des douanes et du revenu du Canada collaborera étroitement avec l'industrie pour préciser comment ce crédit pourrait s'appliquer aux projets de R-D menés par des entreprises du secteur.

FORMATION

Que les gouvernements provinciaux prennent énergiquement l'initiative dans les domaines de formation dont ils ont la responsabilité.

Que Développement des ressources humaines Canada annonce clairement les domaines dans lesquels il peut offrir aide et conseils.

Que l'industrie collabore avec Développement des ressources humaines Canada afin de créer un conseil sectoriel qui sera chargé d'évaluer constamment les besoins de l'industrie en matière de main-d'œuvre qualifiée et de formation.

Le gouvernement fédéral, par l'intermédiaire de Développement des ressources humaines Canada, est prêt à aider le secteur (syndicats, cadres de direction, associations) à établir un diagnostic de la situation en matière de ressources humaines et à évaluer les compétences requises et la formation à donner. Cette tâche s'accomplirait au moyen d'une étude sectorielle des ressources humaines. En fonction des résultats de cette étude, il serait possible de définir les compétences et la formation qui s'imposent et de créer éventuellement un organe, par exemple un conseil sectoriel national, qui serait chargé de mettre à exécution des recommandations découlant de ce processus. Les provinces joueront un rôle de premier plan pour définir les besoins de formation et mettre en œuvre les programmes nécessaires.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Que le gouvernement du Canada supprime, dans la politique actuelle, la restriction selon laquelle la DPA accélérée peut être utilisée seulement par les propriétaires-exploitants canadiens, et permettre qu'elle serve aux propriétaires canadiens ou aux exploitants canadiens, ce qui rendra admissibles à la DPA accélérée un plus grand nombre d'investisseurs qui pourront y recourir et stimulera l'achat de navires neufs construits au Canada.

DÉDUCTION POUR AMORTISSEMENT

Que le gouvernement du Canada inclue les navires parmi les exemptions au titre de l'article 1100, paragraphes 1.1 et 1.2 de la Loi de l'impôt sur le revenu, afin que les avantages de la DPA accélérée puissent être transférés aux exploitants canadiens dans le cadre d'ententes d'affrètement de navires à coque nue, de la même façon qu'ils peuvent l'être dans le cadre d'accords de location de camions et de wagons de chemin de fer, à savoir les concurrents directs du transport maritime et de la construction navale.

Que le gouvernement du Canada inclue les navires parmi les exemptions de l'article pertinent de la Loi de l'impôt sur le revenu afin que tous les paiements de location versés à des lessors américains soient exempts d'impôt.

RETENUE D'IMPÔT

Le gouvernement reconnaît l'importance de ces propositions et les incidences possibles sur la compétitivité du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Toutefois, la solution proposée n'est pas conforme à des aspects généraux de la politique fiscale.

Dès lors, le gouvernement va mettre en place une structure de financement comme solution de rechange à la déduction pour amortissement accéléré. Cette nouvelle structure, qui sera administrée par Industrie Canada, offrira des avantages équivalents tout en respectant la politique fiscale en vigueur. Cette mesure mettra des ressources financières concurrentielles à la disposition de l'industrie, reconnaissant ainsi que ce secteur doit relever des défis uniques dans un marché mondial désorganisé. La nouvelle mesure sera fondée sur les débouchés et son application est axée sur l'avenir. Elle ne servira pas à octroyer des subventions à la production ou de l'aide financière générale à des chantiers navals.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

Que le gouvernement du Canada se donne la règle suivante : ne jamais perdre une transaction au profit d'un concurrent lorsque ce concurrent offre un financement à des conditions de faveur à un emprunteur solvable, que ce soit selon les modalités de l'OCDE ou celles du programme Title XI.

Que le gouvernement du Canada se donne la règle suivante : lorsqu'il se trouve en concurrence directe avec le programme de financement Title XI, apporter à la SEE le soutien qui permettra à celle-ci d'offrir un financement à des conditions équivalentes à celles du programme Title XI.

Que le gouvernement du Canada se donne la règle suivante : dans les cas où la SEE est incapable d'accepter seule le risque de crédit que représente un emprunteur proposé et qu'un concurrent pourra probablement l'accepter, envisager sérieusement l'approbation de la demande de prêt pour des raisons d'intérêt national.

Que le gouvernement du Canada se donne la règle suivante : dans les situations où le montant de financement envisagé par la SEE est inférieur à celui envisagé par un concurrent, consentir à étudier la possibilité de rehausser le crédit, pour des raisons d'intérêt national, en garantissant la somme correspondant à l'écart entre le montant offert par la SEE et celui du concurrent; une solution de rechange à la garantie de prêt serait de donner au prêteur une garantie de valeur résiduelle relativement au navire.

Que le gouvernement du Canada convienne également de fournir à la SEE l'appui dont elle a besoin dans les cas où le Canada est en concurrence directe avec des chantiers navals étrangers subventionnés, afin que la SEE puisse offrir des taux d'intérêt concurrentiels et des montants de financement maximaux assortis de périodes de remboursement pouvant aller jusqu'à 20 ans.

Que le gouvernement du Canada convienne également de fournir à la SEE l'appui qui lui permettra d'offrir les modalités de prêt et les taux d'intérêt les plus avantageux de l'OCDE dans les cas où l'emprunteur demande des crédits à l'exportation aux termes de l'OCDE.

Que le gouvernement du Canada convienne également de donner à la SEE, dans le cadre de sa fonction relative au marché commercial, la responsabilité de fournir un financement de durée prolongée aux acheteurs étrangers et canadiens de navires construits au Canada.

Que le gouvernement du Canada convienne également de rationaliser les processus, le cas échéant, de manière à faciliter un traitement rapide des demandes et à raccourcir les délais de traitement.

COMMENTAIRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État financièrement autonome qui a pour mandat d'aider les exportateurs canadiens à livrer concurrence sur le marché mondial tout en conservant sa viabilité financière. À titre de société d'État commerciale, la SEE établit les prix de ses services selon ceux du marché. Ainsi, pour rester financièrement autonome, les prix sont fixés par la SEE au cas par cas, en tenant compte de la concurrence.

Le financement par créneau de marché est structuré conformément aux pratiques commerciales courantes. Pour ce faire, la SEE possède déjà le pouvoir d'offrir du financement à l'exportation pour des transactions aptes à recevoir un soutien bancaire.

L'aide financière accordée à des acheteurs étrangers et canadiens de navires canadiens exige qu'un emprunteur ou locataire à bail soit solvable sur le plan commercial et qu'un recours puisse être exercé sur des biens évalués au prix du marché.

La SEE offre du financement conformément à ses obligations en vertu du consensus de l'OCDE. Pour certaines transactions, de l'aide peut être accordée en vertu du Compte du Canada, sous réserve de l'approbation de ministres. Les transactions faites en vertu du Compte du Canada sont évaluées au cas par cas et sont assujetties à des pratiques de consensus.

Le gouvernement et la SEE continueront de participer activement à l'élaboration de pratiques internationales à l'égard de l'utilisation des crédits à l'exportation qui feront en sorte que les exportateurs canadiens pourront livrer concurrence selon des règles équitables. Durant les négociations de l'OCDE relatives à un nouvel accord sur les crédits à l'exportation des navires, le gouvernement préconise une plus grande souplesse, qui pourrait inclure notamment des taux d'intérêt flottants et du financement prolongé si les pratiques commerciales le justifient.

Si les modalités de financement offertes en vertu du programme Title XI sont conformes aux modalités généralement offertes pour des transactions semblables sur le marché et aux pratiques de l'OCDE, la SEE peut, selon le cas, d'accepter ces modalités.

Les modalités à suivre pour obtenir des crédits à l'exportation de la SEE sont les mêmes pour tous les exportateurs, qu'ils œuvrent dans le secteur de la construction navale ou dans d'autres secteurs. La SEE s'efforce d'offrir un service prompt et direct pour toutes les transactions. Toutefois, la SEE est disposée à étudier toute recommandation qui s'avère pertinente pour simplifier le processus.

Le renforcement des partenariats

Comité consultatif

Que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, de concert avec l'industrie, favorisent la coopération et l'appui à l'égard du secteur et qu'ils aident à transmettre des messages significatifs et uniformes au sujet du secteur.

Que le ministre de l'Industrie prenne la tête du mouvement pour coordonner l'action du gouvernement fédéral comme porte-parole et défenseur de l'industrie.

Que le gouvernement fédéral crée un comité consultatif formé de représentants du secteur et du gouvernement pour examiner, sur une base permanente, l'état du secteur, les directives et les programmes.

Commentaires du gouvernement fédéral

Il faut se doter d'un mécanisme formel pour offrir une tribune où les intervenants peuvent se consulter de façon régulière. Le ministre de l'Industrie, avec le concours de l'industrie et des autres intervenants, créera un comité consultatif formé de dirigeants du secteur et d'autres intervenants pour resserrer de façon continue le partenariat gouvernement-industrie. Industrie Canada procède à la formation d'un nouveau groupe organisationnel chargé de coordonner le rôle du gouvernement fédéral.

Modèle du syndicat industriel

Que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent avec l'industrie en vue de veiller à ce que le modèle du syndicat industriel soit la structure syndicale désignée pour les chantiers de construction navale, les installations en haute mer et les autres chantiers d'ouvrages maritimes.

Commentaires du gouvernement fédéral

Le Code canadien du travail forme la base de la stratégie du gouvernement fédéral en matière de relations de travail. Celui-ci s'est engagé à ce que tous les articles du Code soient respectés.

Puisque le secteur de la construction navale et maritime industrielle possède une industrie de fabrication importante, une grande partie du secteur tombe sous la compétence des gouvernements provinciaux. Le gouvernement fédéral encourage ses homologues provinciaux à s'assurer la participation de tous les secteurs qui pourraient être touchés par les règlements du code du travail provincial, et à mettre l'accent sur la productivité et l'innovation.

Le renforcement des partenariats

Que le gouvernement du Canada élabore et fasse valoir une clause sociale internationale concernant les normes du travail dans la construction navale.

Normes du travail dans la construction navale

Commentaires du gouvernement fédéral

Le Canada n'appuie pas l'utilisation d'une « clause sociale internationale », c'est-à-dire l'utilisation de normes du travail comme modalité régissant les activités commerciales entre pays. De telles modalités pourraient être utilisées à des fins protectionnistes et pourraient contrecarrer les objectifs de la Déclaration de 1998 sur les principes fondamentaux et droits du travail de l'Organisation internationale du travail. Cette déclaration oblige les pays membres de l'Organisation à faire la promotion et à élaborer des normes de travail de base ainsi qu'à se doter de mécanismes de suivi pour l'examen et la surveillance des progrès accomplis à l'échelle nationale et internationale en vue d'atteindre les objectifs de la Déclaration.

ANNEXE B

INSTANTANÉ DU SECTEUR

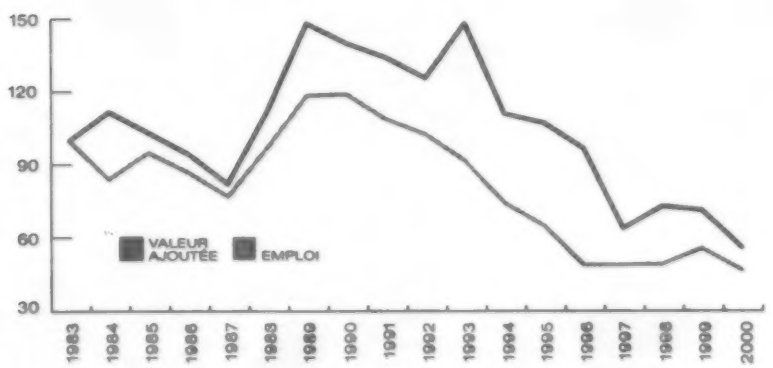
La dernière décennie s'est révélée difficile pour le secteur canadien de la construction navale comme pour celui de plusieurs pays occidentaux. Les chantiers navals du Canada ont dû s'adapter à un marché national en décroissance constante, à la diminution des achats gouvernementaux et à un marché international faussé, caractérisé par la surproductivité et par les pratiques commerciales déloyales. En conséquence, en dépit d'une demande mondiale croissante, l'industrie canadienne a connu une longue période de déclin pendant les années 1990 (figure 1).

Entre 1990 et 2000, l'industrie de la construction navale a vu sa valeur ajoutée baisser à un taux annuel moyen de près de 9 p. 100. En 2000, sa valeur ajoutée réelle s'est chiffrée à 264 millions de dollars, ce qui représente seulement 1 p. 100 de la valeur ajoutée totale du secteur du matériel de transport, et un recul par rapport à 1990 où elle atteignait 4,4 p. 100 du total. Toujours en 2000, la construction navale employait environ 4 700 travailleurs, soit 1,8 p. 100 de la main-d'œuvre totale du secteur du matériel de transport; en 1990, cette part s'élevait à 5,4 p. 100 (figure 2 et tableau 1).

Le déclin du secteur est moins rapide depuis quelques années. La baisse annuelle de la valeur ajoutée réelle, qui avait été de 16,8 p. 100 entre 1994 et 1997, n'était plus que de 4,3 p. 100 entre 1997 et 2000. De même, l'emploi, qui avait diminué de 12,9 p. 100 par an en moyenne de 1994 à 1997, a diminué de seulement 1,6 p. 100 par an en moyenne de 1997 à 2000.

Figure 1

Tendances de la valeur ajoutée réelle et de l'emploi dans l'industrie de la construction navale au Canada (indice : 1983=100)



Source : Statistique Canada

Tableau 1 Aperçu de l'industrie de la construction navale

		Part du secteur manufacturier
Expéditions	335M $	0,3 %
Emplois	4 700	1,8 %
Valeur ajoutée réelle (en $ de 1992)	264M $	1,0 %
Importations	555M $	0,8 %
Exportations	137M $	0,1 %

	Construction navale	Moyenne du secteur manufacturier
Rémunération hebdomadaire moyenne	890 $	780 $

Source : Statistique Canada

La productivité de la main-d'œuvre et l'intensité des investissements ont augmenté. Entre 1990 et 1998, la production réelle par heure de travail effectuée s'est accrue à un taux annuel de 3,9 p. 100 dans la construction navale. L'investissement en machines et matériel par travailleur employé et le ratio production-investissement en machines et matériel ont augmenté d'environ 50 p. 100 entre 1990 et la fin de 1998.

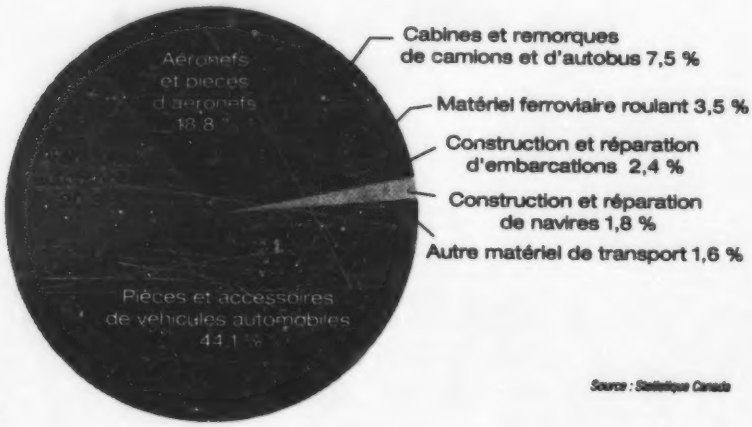
En outre, le secteur s'est tourné vers des produits à valeur ajoutée supérieure et les exportations ont monté considérablement. Entre 1990 et 2000, les exportations des chantiers navals se sont accrues au taux annuel moyen de 23 p. 100. En 2000, les exportations se sont chiffrées à 137 millions de dollars, toute une augmentation par rapport à 1990, où elles avaient atteint seulement 42 millions. Comme le montre le tableau 2, les États-Unis sont le lieu prédominant de destination des exportations du secteur canadien de la construction navale.

Aujourd'hui, le secteur de la construction navale se compose d'environ 30 chantiers navals en Colombie-Britannique, en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Plusieurs de ces chantiers sont situés dans de petites collectivités où ils représentent une bonne part de l'économie locale.

Comme on le voit au tableau 3, les chantiers navals des provinces de l'Atlantique regroupent 50 p. 100 de tous les emplois du secteur de la construction navale et maritime industrielle au Canada. Ces chantiers réalisent en ce moment des projets de construction divers, par exemple des bateaux de pêche, des remorqueurs pour les marchés d'exportation, des navires hauturiers de ravitaillement et des composants immergés, ainsi que des modules de pont et d'autres articles commandés par les exploitants des plates-formes d'exploration en haute mer. En outre, les chantiers

Figure 2

Répartition des emplois parmi les industries du matériel de transport, 2000 (%)



Source : Statistique Canada

Tableau 1 Aperçu de l'industrie de la construction navale

	2000	PART DU TOTAL DU SECTEUR DU MATÉRIEL DE TRANSPORT
Expéditions	335M $	0,3 %
Emplois	4 700	1,8 %
Valeur ajoutée réelle (en $ de 1992)	264M $	1,0 %
Importations	555M $	0,6 %
Exportations	137M $	0,1 %
	Construction navale	Moyenne du secteur manufacturier
Rémunération hebdomadaire moyenne	890 $	760 $

Source : Statistique Canada

La productivité de la main-d'œuvre et l'intensité des investissements ont augmenté. Entre 1990 et 1998, la production réelle par heure de travail effectuée s'est accrue à un taux annuel de 3,9 p. 100 dans la construction navale. L'investissement en machines et matériel par travailleur employé et le ratio production-investissement en machines et matériel ont augmenté d'environ 50 p. 100 entre 1990 et la fin de 1998.

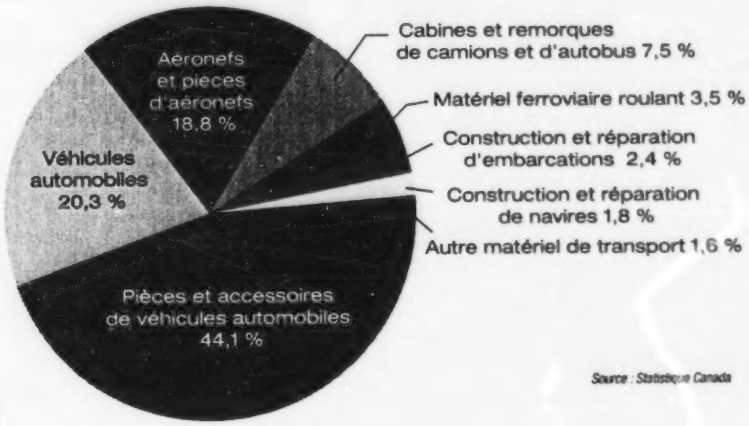
En outre, le secteur s'est tourné vers des produits à valeur ajoutée supérieure et les exportations ont monté considérablement. Entre 1990 et 2000, les exportations des chantiers navals se sont accrues au taux annuel moyen de 23 p. 100. En 2000, les exportations se sont chiffrées à 137 millions de dollars, toute une augmentation par rapport à 1990, où elles avaient atteint seulement 42 millions. Comme le montre le tableau 2, les États-Unis sont le lieu prédominant de destination des exportations du secteur canadien de la construction navale.

Aujourd'hui, le secteur de la construction navale se compose d'environ 30 chantiers navals en Colombie-Britannique, en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Plusieurs de ces chantiers sont situés dans de petites collectivités où ils représentent une bonne part de l'économie locale.

Comme on le voit au tableau 3, les chantiers navals des provinces de l'Atlantique regroupent 50 p. 100 de tous les emplois du secteur de la construction navale et maritime industrielle au Canada. Ces chantiers réalisent en ce moment des projets de construction divers, par exemple des bateaux de pêche, des remorqueurs pour les marchés d'exportation, des navires hauturiers de ravitaillement et des composants immergés, ainsi que des modules de pont et d'autres articles commandés par les exploitants des plates-formes d'exploration en haute mer. En outre, les chantiers

Figure 2

Répartition des emplois parmi les industries du matériel de transport, 2000 (%)



Source : Statistique Canada

Tableau 2 Échanges commerciaux du secteur de la construction navale au Canada, moyennes, 1996-2000

PART DES RÉGIONS DU MONDE DANS LES ÉCHANGES COMMERCIAUX DU SECTEUR DE LA CONTRUCTION NAVALE	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
États-Unis	12,4 %	72,7 %
Amérique du Sud	–	21,3 %
Asie	67,7 %	2,2 %
Union européenne	13,4 %	1,2 %
Autres	6,5 %	2,6 %

Source : Statistique Canada

navals de l'Atlantique travaillent sans arrêt à la réparation de navires et de bateaux pour leurs clients canadiens et étrangers et à la construction de yachts de grand luxe destinés aux marchés d'exportation.

Les chantiers navals du Québec représentent 12 p. 100 de l'emploi national total dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle. Ils exécutent actuellement des projets tels que la construction de remorqueurs en aluminium évolués, la réparation et la conversion de navires et la production de dômes de sonar pour la marine des États-Unis. Les constructeurs de navires du Québec ont aussi de l'expérience dans le domaine de la fabrication de matériel pour le marché de l'exploration gazière et pétrolière en haute mer.

Les chantiers navals de la région des Grands Lacs emploient 13 p. 100 de la main-d'œuvre nationale totale du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Leurs activités actuelles comprennent la remise à neuf de vraquiers des Grands Lacs, auxquels on pose une nouvelle avant-coque et des appareils d'autodéchargement relevant de la technologie de pointe; la réparation et la conversion de navires; et la construction de bateaux patrouilleurs à grande vitesse et d'autres embarcations diverses pour la Garde côtière canadienne. Les constructeurs de navires de la région des Grands Lacs s'y connaissent aussi dans la transformation de monocoques en bateaux à double coque.

La chantiers navals de la Colombie-Britannique emploient 25 p. 100 de la main-d'œuvre nationale totale du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Parmi les projets qui les occupent en ce moment, mentionnons la réparation et la conversion de navires de croisière, la remise à neuf d'un bâtiment de guerre et la construction de barges. Les chantiers de la province sont dotés de compétences spécialisées au service du marché en plein essor des navires de croisière, et aussi dans la construction de traversiers, de remorqueurs et de barges, ainsi que de yachts de grand luxe destinés aux marchés d'exportation.

Tableau 3 : Chantiers navals canadiens — Statistiques de l'emploi

CHANTIERS	EMPLOI ESTIMATIF ACTUEL	PART DE L'EMPLOI TOTAL
14 chantiers navals et 1 installation de fabrication pour les plates-formes pétrolières (OOG) et gazières dans l'Atlantique	2 315	50 %
5 chantiers navals au Québec	570	12 %
6 chantiers navals en Ontario	632	13 %
6 chantiers navals en Colombie-Britannique	1 190	25 %
1 chantier naval dans les Territoires du Nord-Ouest	n.d.	n.d.
TOTAL: 32 chantiers navals au pays	4 707	

n.d. = non disponible

Source : Industrie Canada, estimations basées sur des sources du secteur, mai 2001

Tableau 2 Échanges commerciaux du secteur de la construction navale au Canada, moyennes, 1996-2000

États-Unis	12,4 %	72,7 %
Amérique du Sud	–	21,3 %
Asie	67,7 %	2,2 %
Union européenne	13,4 %	1,2 %
Autres	6,5 %	2,6 %

Source : Statistique Canada

navals de l'Atlantique travaillent sans arrêt à la réparation de navires et de bateaux pour leurs clients canadiens et étrangers et à la construction de yachts de grand luxe destinés aux marchés d'exportation.

Les chantiers navals du Québec représentent 12 p. 100 de l'emploi national total dans le secteur de la construction navale et maritime industrielle. Ils exécutent actuellement des projets tels que la construction de remorqueurs en aluminium évolués, la réparation et la conversion de navires et la production de dômes de sonar pour la marine des États-Unis. Les constructeurs de navires du Québec ont aussi de l'expérience dans le domaine de la fabrication de matériel pour le marché de l'exploration gazière et pétrolière en haute mer.

Les chantiers navals de la région des Grands Lacs emploient 13 p. 100 de la main-d'œuvre nationale totale du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Leurs activités actuelles comprennent la remise à neuf de vraquiers des Grands Lacs, auxquels on pose une nouvelle avant-coque et des appareils d'autodéchargement relevant de la technologie de pointe; la réparation et la conversion de navires; et la construction de bateaux patrouilleurs à grande vitesse et d'autres embarcations diverses pour la Garde côtière canadienne. Les constructeurs de navires de la région des Grands Lacs s'y connaissent aussi dans la transformation de monocoques en bateaux à double coque.

La chantiers navals de la Colombie-Britannique emploient 25 p. 100 de la main-d'œuvre nationale totale du secteur de la construction navale et maritime industrielle. Parmi les projets qui les occupent en ce moment, mentionnons la réparation et la conversion de navires de croisière, la remise à neuf d'un bâtiment de guerre et la construction de barges. Les chantiers de la province sont dotés de compétences spécialisées au service du marché en plein essor des navires de croisière, et aussi dans la construction de traversiers, de remorqueurs et de barges, ainsi que de yachts de grand luxe destinés aux marchés d'exportation.

Tableau 3 Chantiers navals canadiens — Statistiques de l'emploi

14 chantiers navals et 1 installation de fabrication pour les plates-formes pétrolières (OOG) et gazières dans l'Atlantique	2 318	50 %
5 chantiers navals au Québec	570	12 %
5 chantiers navals en Ontario	632	13 %
6 chantiers navals en Colombie-Britannique	1 190	25 %
1 chantier naval dans les Territoires du Nord-Ouest	n.d.	n.d.
TOTAL: 32 chantiers navals au pays	4 707	

n.d. = non disponible

Source : Industrie Canada, [illegible] basées sur des sources du secteur, mai 2001

Les chantiers navals sont partout au Canada

COLOMBIE-BRITANNIQUE

1. Allied Shipbuilding
2. Fraser Shipyard & Industrial
3. Jenkins Marine
4. Chantier naval de Nanaimo
5. Chantier naval de Point Hope
6. Washington Marine Group (chantiers navals de Vancouver et de Victoria, cale de radoub de Vancouver)

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

1. Northern Transportation Co. Ltd.

NATIONAL

31 chantiers navals
1 installation de fabrication (OOG)

TERRE-NEUVE

1. St. John's Dockyard Ltd.
2. Terra Nova Alliance/ PCL
3. Friede Goldman Nfld. Ltd.
4. Burin Industries
5. C&W Industrial Fab. & Marine Equipment

ONTARIO

1. Fraser Marine & Industrial
2. Heddle Marine
3. Hike Metalworks
4. Metalcraft
5. Port Weller Dry Docks

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

1. Chantier de East Isle

QUÉBEC

1. Les Industries Davie
2. Chantier Naval Forillon
3. Chantier Naval Matane
4. Les Industries Océan
5. Verreault Navigation Inc.

NOUVEAU-BRUNSWICK

1. Saint John Shipbuilding Ltd.

NOUVELLE-ÉCOSSE

1. North Sydney Marine
2. A. F. Theriault & Son Ltd.
3. Lunenburg Industrial Foundry & Engineering
4. Pictou Industries
5. Chantier naval de Halifax
6. Dartmouth Marine Slips
7. Shelburne Ship Repair
8. Steel & Engine Products

* Certaines petites installations ne sont pas représentées sur la carte.